

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

*Рекомендовано УМО РАЕ по классическому университетскому
и техническому образованию
в качестве учебника для студентов высших
учебных заведений, обучающихся по направлению
подготовки 38.03.01 – «Экономика»*

Ставрополь
«АГРУС»
2017

УДК 336(076)
ББК 65.261я73
Ф 59

Авторский коллектив:

доктор экономических наук, профессор **Любовь Васильевна Агаркова**;
доктор экономических наук, профессор **Борис Алексеевич Доронин**;
кандидат экономических наук, доцент **Ирина Ивановна Глотова**;
кандидат экономических наук, доцент **Юлия Евгеньевна Клишина**;
кандидат экономических наук, доцент **Ирина Михайловна Подколзина**;
кандидат экономических наук, доцент **Елена Петровна Томилина**;
кандидат экономических наук, доцент **Ольга Николаевна Углицких**;
ассистент **Александр Алексеевич Смагин**

Рецензенты:

Маргарита Петровна Владимирова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» (РАНХиГС);
Татьяна Генриховна Гурнович – доктор экономических наук, профессор кафедры организации производства и инновационной деятельности ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Ф 59 Финансы домашних хозяйств : учебник / Л. В. Агаркова,

Б. А. Доронин и др. – Ставрополь : АГРУС Ставропольского гос.
аграрного ун-та, 2017. – 354 с.

ISBN 978-5-9596-1382-5

Рассматриваются финансы домашнего хозяйства как составляющая часть децентрализованных финансов. Изложены сущность и функции финансов домохозяйств, их финансовые ресурсы; доходы и их формирование, расходы; управление финансами, проблема сбережений, принятие решений по покупке недвижимости, оптимизация транспортных расходов, расчет целесообразности расходов на образование, оптимизация расходов на получение медицинской помощи и налоговых платежей; технологии разработки финансового плана домохозяйства. Особое внимание уделено инструментам управления финансами домашних хозяйств и их страховой защите. Приведены примеры, изучая которые можно получить практические навыки по управлению финансами домохозяйств, оценивать эффективность использования их финансовых ресурсов, анализировать и давать оценку реализации финансовых целей. Предложены вопросы и задания для самоконтроля.

Соответствует действующему Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования нового поколения. Предназначен для академического бакалавриата всех форм обучения по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», а также может быть использован для повышения финансовой грамотности граждан.

ISBN 978-5-9596-1382-5

УДК 336(076)
ББК 65.261я73

© ФГБОУ ВО Ставропольский государственный
аграрный университет, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	6
Глава 1. Организация финансов домашних хозяйств	6
1.1. Классификация и роль домашних хозяйств в финансовой системе	6
1.2. Финансовые ресурсы домашних хозяйств	16
1.3. Доходы домашних хозяйств	21
1.4. Расходы домашних хозяйств	27
1.5. Бюджет домашнего хозяйства	33
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	38
Глава 2. Управление финансами домашних хозяйств	40
2.1. Денежные сбережения домохозяйств	40
2.2. Финансовые цели домашних хозяйств	50
2.3. Основы личного финансового планирования	53
2.4. Инструменты трансформации сбережений домашних хозяйств в инвестиции	66
2.5. Технологии разработки финансового плана домохозяйства	69
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	72
РАЗДЕЛ II. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	74
Глава 3. Финансовый портфель домашнего хозяйства	74
3.1. Портфельный анализ семейной экономики	74
3.2. Стратегия потребления, накопления и инвестирования	78
3.3. Депозиты и операции с валютой	82
3.4. Нефинансовые активы домашнего хозяйства	87
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	92
Глава 4. Пенсионный портфель домашнего хозяйства	93
4.1. Основы пенсионного обеспечения	93
4.2. Пенсионная система Российской Федерации	106
4.3. Негосударственное пенсионное обеспечение	125
4.4. Планирование пенсии	131
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	141
Глава 5. Формирование инвестиционного портфеля домашнего хозяйства	143
5.1. Понятие инвестиционного портфеля. Виды инвесторов и инвестиционных портфелей	143
5.2. Формы инвестирования	147
5.3. Диверсификация портфеля. Оптимальная структура портфеля.	152
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	155

РАЗДЕЛ III. ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ НА УРОВНЕ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА	157
Глава 6. Услуги коммерческих банков для населения	157
6.1. Понятие и виды коммерческих банков	157
6.2. Сберегательные услуги банков	163
6.3. Посреднические услуги банков	170
6.4. Кредитно-заемные услуги банков	191
6.5. Государственная и судебная защита интересов заемщиков – физических лиц	201
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	204
Глава 7. Ценные бумаги как объект инвестирования для граждан	206
7.1. Понятие ценных бумаг, их виды и особенности	206
7.2. Фундаментальный и технический анализ при выборе ценной бумаги	221
7.3. Самостоятельный выход на рынок ценных бумаг	233
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	
Глава 8. Страховая защита	234
8.1. Понятие и виды страхования	234
8.2. Страховая культура населения	243
8.3. Алгоритм выбора страховой компании, страхового продукта	247
8.4. Страхование имущества, личное страхование	251
8.5. Особенности страхового договора	268
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	277
Глава 9. Налоги как статья расходов домашних хозяйств	278
9.1. Налоги, их сущность и классификация	278
9.2. Общий порядок налогообложения и исчисления местных и региональных налогов	284
9.3. Особенности исчисления и уплаты федеральных налогов	290
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	310
ГЛОССАРИЙ	312
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	336
ПРИЛОЖЕНИЯ	346

ПРЕДИСЛОВИЕ

Финансы домашних хозяйств как основополагающий элемент децентрализованных финансов представляет собой совокупность отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов домашнего хозяйства.

Финансы домашних хозяйств являются сравнительно молодым, но динамично развивающимся направлением финансовой науки. Сущность финансов домашних хозяйств определяются саморегулирующим характером и практическим отсутствием государственных инструментов прямого влияния. Косвенное влияние характеризуется использованием различных методов налогово-бюджетной политики.

Выполняемые финансами домашнего хозяйства функции определяют их значимую роль в системе общественного воспроизводства, которая заключается в обеспечении непрерывности воспроизводства рабочей силы, создании основ инвестиционного развития экономики.

Знания данной дисциплины необходимы не только будущим экономистам, финансистам и аналитикам для успешного управления личными финансами, но и каждому человеку не зависимо от его профессии, возраста и уровня доходов. Умение правильно распорядиться финансами домохозяйства есть необходимое условие его успешной жизнедеятельности. Ведь банкротом может оказаться не только юридическое лицо, но и физическое. Поэтому в данном издании достаточно подробно рассмотрены именно те финансовые отношения, с которыми постоянно сталкивается человек в повседневной своей жизни.

Целью освоения дисциплины «Финансы домашних хозяйств» является получение практических навыков финансового планирования и формирования личных комплексных финансовых планов на основе сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач; развитие у обучающихся способностей применения экономических знаний в управлении рисками личных финансов.

Учебник предназначен в первую очередь для обучающихся экономических направлений. Однако будет бесспорно интересен и студентам других направлений, а также широкому кругу читателей, желающих повысить свою грамотность в области личных финансов.

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

После изучения 1 главы бакалавр должен:

знать

- содержание финансов домашних хозяйств;
- роль финансов домашних хозяйств в финансовой системе;
- содержание финансовых ресурсов и финансовых потоков домохозяйства;
- классификацию доходов и расходов домашнего хозяйства;
- факторы и тенденции формирования доходов и расходов домашних хозяйств;
- цели формирования бюджета домашнего хозяйства;

уметь

- раскрыть особенности организации финансов домашних хозяйств;
- оценивать влияние экономических факторов на управления финансами домашних хозяйств;
- формировать личный бюджет, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения;

владеть

- понятийным аппаратом в области организации финансов домашних хозяйств.
-

1.1. Классификация и роль домашних хозяйств в финансовой системе

Финансы – система денежных стоимостных отношений, связанных с формированием и использованием денежных фондов в процессе распределения и перераспределения ВВП.

Финансы – движение денежных доходов на всех стадиях воспроизводственного процесса.

Функции финансов отражают их работу или общественное назначение: формирование денежных доходов; использование денежных доходов; контроль за денежными доходами.

Остановимся на трех основных понятиях: деньги, финансы, кредит:

Деньги >> Финансы >> Кредит

Деньги, являясь всеобщим эквивалентом, используемым как мера стоимости, первичны по отношению к финансам (движение

денежных доходов); которые в свою очередь, первичны по отношению к кредиту (сделка, по которой предоставляются деньги на условиях срочности, платности, возвратности).

Понятие «домохозяйство» охватывает совместно проживающих людей, ведущих общее хозяйство. Домохозяйство может включать лиц, не являющихся родственниками, но вносящих свою долю дохода (в части питания, проживания) в бюджет домохозяйства. Так, например, работники фермерского хозяйства или совместно проживающая домашняя работница. Домохозяйство может состоять из одного человека, имеющего свой источник дохода.



Домашнее хозяйство – это хозяйство, которое ведется одним или несколькими совместно проживающими и имеющими общий бюджет людьми

Домашнее хозяйство – экономика, создаваемая людьми, ведущими совместное хозяйство

Домохозяйство объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, ценных бумаг, которые заняты и не заняты в общественном производстве. Часто термин «домашнее хозяйство» в экономической литературе используется как аналогичный термину «семья», но в отличие от семьи домохозяйства включают не только родственников и могут состоять из одного, двух и более членов.

В практике управления финансами домашних хозяйств принято их классифицировать по ряду признаков (рис. 1.1)

Экономические отношения разнообразны, они существуют на всех стадиях воспроизводственного процесса, на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельной экономической категории.

Одной из таких категорий являются **финансы домашнего хозяйства**, выражающие реально существующие экономические отношения, носящие объективный характер и имеющие специфическое общественное назначение.

Известно, что финансовые отношения носят, как правило, денежный характер. Там, где не предусматривается движения денежных средств и (или) их эквивалентов, нет и финансовых отношений.

Территориально-региональная принадлежность	• Местность, регион страны, природно-климатическая зона и т.д.
Демографическая характеристика	• Семейные и несемейные домохозяйства, число членов домохозяйства, половозрастные характеристики
Имущественная характеристика	• Характер жилья, число комнат, наличие автомобиля, дачи, земельного участка и т.п.
Доходная характеристика	• Среднедушевой доход, доходная группа, источники дохода и т.п.
Экономическая характеристика	• Занятость, отрасль производства, сектор экономики, тип предприятия, должность и т.п.
Трудовой потенциал	• Число трудоспособных, уровень образования, профессиональная подготовка и т.п.
Социальный статус домохозяйства	• Определяется по главе семьи или члену семьи, имеющему максимальный доход

Рисунок 1.1 – **Классификация домашних хозяйств**

Ведение домашнего хозяйства в условиях рыночной экономики невозможно без использования денег, значит, существует реальная база для возникновения финансовых отношений на уровне домашнего хозяйства.



Финансы домашних хозяйств – это совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием денежных средств, создаваемых в результате индивидуальной трудовой деятельности

Однако известно, что не все денежные отношения можно считать финансовыми. К ним вряд ли можно отнести, например, отношения обмена ($T - D - T$), в которые постоянно вступает домашнее хозяйство.

Поэтому представляется достаточно оправданной, хотя и не бесспорной, позиция ряда экономистов, полагающих, что финансами можно считать лишь денежные отношения, возникающие по поводу формирования и распределения фондов денежных средств.

В финансовой системе финансы домохозяйств в отдельный структурный элемент выделяются недавно. Это связано с возрастанием их роли в экономике: большая часть создаваемого ВВП в виде товаров и услуг идет в сферу личного потребления, спрос на потребительские товары и услуги определяется и регулируется доходами населения характером социальной политики государства. Кроме того, в домохозяйствах образуются сбережения, которые могут быть инвестированы в различные сферы экономики (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – **Роль финансов домашних хозяйств в финансовой системе государства**

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики не может находиться вне финансовых отношений, оно постоянно вступает в такие отношения, возникающие как внутри домашнего хозяйства, так и с внешними по отношению к домашнему хозяйству рыночными субъектами.

К внутренним финансам домашнего хозяйства можно отнести отношения, возникающие между его участниками по поводу формирования семейных денежных фондов, имеющих различное целевое назначение страхового резерва для поддержания уровня текущего потребления, денежного резерва для повышения уровня капитальных расходов, денежного фонда с целью его дальнейшего инвестирования и др.

Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства сложна. Домашнее хозяйство может вступать в финансовые отношения:

- с другими домашними хозяйствами по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства);
- с предприятиями, работающими в различных сферах материального производства или производства услуг и выступающими в качестве работодателей по отношению к участникам домашнего хозяйства по поводу распределения части произведенного валового внутреннего продукта в его стоимостной форме,
- с коммерческими банками: по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета;
- со страховыми организациями по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;
- с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.

Перечисленные выше отношения составляют социально-экономическое содержание категории «финансы домашнего хозяйства».

Следовательно, финансы домашнего хозяйства – это совокупность денежных отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств, в которые вступают домашнее хозяйство и его отдельные участники в процессе своей социально-экономической деятельности.

Областью возникновения финансов домашнего хозяйства следует считать вторую стадию процесса воспроизводства, на которой происходит распределение стоимости произведенного общественного продукта.

Члены домашнего хозяйства являются собственниками рабочей силы – одного из факторов процесса производства, а, следовательно, имеют право на получение части стоимости созданного продукта.

Домашние хозяйства участвуют не только в первичном распределении национального дохода, но и в процессе его вторичного распределения, когда государство через систему прямых налогов, пенсионную систему, систему социальных трансфертов перераспределяет доходы между различными домашними хозяйствами (например, дотация на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства).

Роль домохозяйств в рыночных отношениях:

- во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимыми уровнем потребительского спроса, без которого не возможно функционирование рыночного механизма;
- во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником накоплений и инвестиций, что очень важно в условиях развивающейся экономики;
- в-третьих, домохозяйства - это субъекты предложения на рынке факторов производства (предпринимательской способности и труда);
- в-четвёртых, именно домохозяйство – основа для формирования производства и реализации человеческого капитала;
- в-пятых, возможность домохозяйств налаживать семейный бизнес способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом.

Домохозяйство преимущественно представляет натуральный сектор современной экономики. Наряду с фирмами и государством, оно является экономической единицей, состоящей из одного и более лиц, которые принимают финансовые решения и снабжают экономику исходными производственными ресурсами.

Финансы домашних хозяйств проявляются на следующих уровнях финансовых отношений:

- 1 уровень – распределение ВНД и формирование доходов факторов производства;
- 2 уровень – перераспределение бюджетных ресурсов в виде финансовой помощи между федерацией, регионами и муниципалитетами;
- 3 уровень – перераспределение доходов в рамках жизненного цикла индивида и между несколькими живущими поколениями одной семьи;
- 4 уровень – наследства;
- 5 уровень – изменение стоимости имущества индивидов в результате внешнего воздействия;
- 6 уровень - перераспределение доходов в результате благотворительной деятельности.

Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции (рис. 1.3).

Финансы домохозяйств выполняют распределительную функцию, т.е., как и общественные финансы, являются объективно обусловленным инструментом стоимостного распределения. Но если специфическое назначение общественных финансов состоит в том, чтобы распределять и перераспределять стоимость валового общественного продукта, выраженную в денежной форме, между

различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают дальнейшее распределение этой стоимости между всеми участниками домашнего хозяйства. Таким образом, они играют главенствующую роль на последней ступени распределительного процесса.

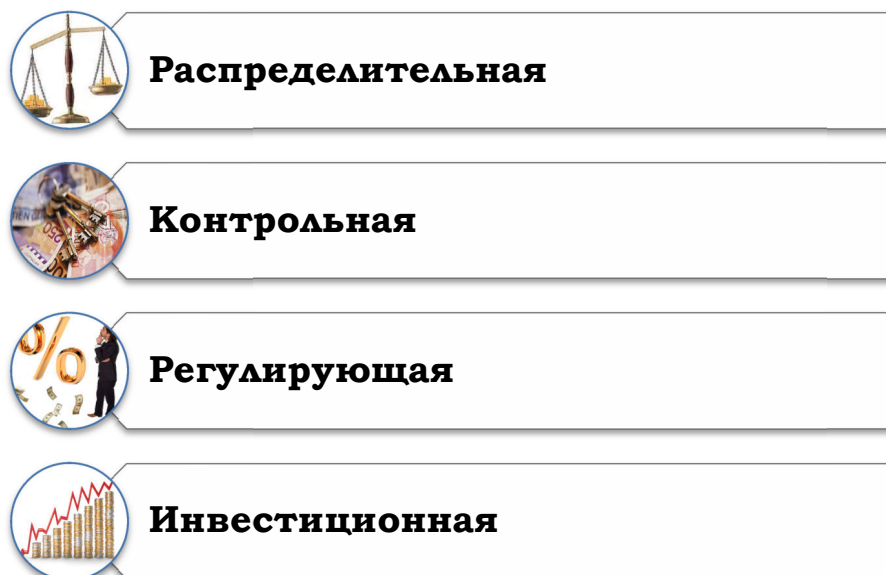


Рисунок 1.3 – **Функции финансов домашних хозяйств**

Выполняя распределительную функцию, финансы домашних хозяйств обеспечивают материальными ресурсами непрерывность процесса воспроизводства рабочей силы – как одного из производственных факторов. Именно через эту функцию финансов домашних хозяйств происходит обеспечение каждого человека ресурсами, необходимыми ему для поддержания жизни.

Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства – часть совокупного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей.

Еще одной функцией финансов домашних хозяйств является контрольная функция.

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики является самостоятельным хозяйствующим субъектом, т е уровень жизни членов домашнего хозяйства полностью зависит от величины приходящегося на его долю дохода. На эту величину влияет целый ряд факторов. Под их воздействием она может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Поэтому, имея целью поддержание обычного уровня потребления, домашнее хозяйство просто не может обойтись без контроля за распределением полученного дохода па различным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов.

Экономика домашнего хозяйства опирается на достаточно сложный комплекс отношений между его различными участниками. Согласование экономических интересов различных участников домашнего хозяйства обеспечивается их регулированием, под которым понимается возможное изменение части располагаемого дохода, приходящегося на одного члена домашнего хозяйства.

Следовательно, финансы домашнего хозяйства выполняют еще одну важную функцию – регулирующую, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путем перераспределения финансовых ресурсов. Важно подчеркнуть, что на уровне домашнего хозяйства регулирование его развития происходит в основном посредством саморегулирования. Свобода участников домашнего хозяйства в этом процессе не может быть ограничена государством.

Таким образом, финансы домашних хозяйств являются одним из элементов финансовой системы государства, однако имеют свои особенности, которые отличают их от других элементов системы (рис. 1.4).

Специфика финансов домашних хозяйств определена тем, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством. Действительно, процесс создания и расходования централизованных денежных фондов, таких, например, как государственный бюджет, находится под жестким государственным контролем. Процесс формирования денежных фондов предприятия также в определенной степени определяется государством (требования к минимальному размеру уставного капитала, система налогообложения, регламентация порядка расчета амортизационных отчислений и некоторых других элементов себестоимости и др.).

Домашнее хозяйство самостоятельно принимает решение о необходимости и способе формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени их использования. Другими словами, в условиях рыночной экономики государство не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения располагаемого дохода домашних хозяйств.

Вместе с тем государство способно влиять на общую величину дохода, которым реально располагает домашнее хозяйство. Реальные доходы домашнего хозяйства образуются в результате многократного распределения и перераспределения стоимости совокупного общественного продукта в процессе реализации финансовых отношений домашнего хозяйства и государства. Повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению их реального дохода. Вместе с тем финансовые ресурсы, мобилизованные посредством сбора налогов, направляются

через бюджет в сферу здравоохранения, образования, социального обеспечения, в результате уровень реальных доходов домашних хозяйств возрастает.



Рисунок 1.4 – **Особенности финансов домашних хозяйств**

Важной функцией финансов домашних хозяйств в системе общественного воспроизводства выступает также инвестиционная. Она заключается в том, что домашние хозяйства являются одними из основных поставщиков финансовых ресурсов для экономики.

Рост доходов домашних хозяйств является материальной основой для выполнения данной функции. Часто инвестиционную функцию домашних хозяйств связывают только с долей капитализируемых доходов, т. е. используемых как сбережения (вложения средств в различные финансовые институты и в реальное производство). Но этот подход является односторонним. На самом деле и увеличение доли потребления является фактором, способствующим росту инвестиций в экономике.

В процессе своей социально-экономической деятельности домашние хозяйства взаимодействуют с другими субъектами финансовой деятельности, вступая с ними в финансовые отношения (рис. 1.5).

Домохозяйства вступают в финансовые отношения с коммерческими организациями, которые выступают в качестве работодателя и распределяют часть произведенного валового внутреннего продукта между работниками. Вместе с тем, домохозяйства возвращают деньги предприятиям за приобретенные товары, ус-

луги, а также могут выступать в качестве инвестора, направляя свои сбережения в бизнес.



Рисунок 1.5 – **Взаимодействие домашних хозяйств с другими участниками финансовой системы**

Финансовые отношения с другими домохозяйствами возникают по поводу формирования и использования совместных денежных фондов, за исключением отношений взаимного обмена.

Между домохозяйством и государством постоянно осуществляется движение денежных потоков: члены домохозяйства, работая в государственном секторе или продавая государству товары и услуги собственного производства, получают от государства зарплату или доход. Кроме этого, реализовывая социально-экономическую политику, государство направляет различные денежные трансферты, а также общественные блага и услуги в натуральной форме. Финансовые отношения с государством возникают у домашних хозяйств также при оплате налогов, сборов, пошлин и отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды. Внебюджетные фонды, в свою очередь, выплачивают домохозяйствам пенсии, различные пособия и другие выплаты социального характера. Со страховыми компаниями и инвестиционными фондами финансовые отношения у домохозяйства возникают по поводу формирования и использования различного рода страховых и инвестиционных фондов. С коммерческими банками домохозяйства вступают в финансовые отношения в процессе привлечения потребительских кредитов, их погашения, а также размещения временно свободных денежных средств на банковских счетах и во вкладах.

В целом, можно сделать вывод, что финансы домохозяйства взаимодействуют с централизованными финансами (федеральным, региональными, местными бюджетами и внебюджетными социальными фондами) и децентрализованными финансами (коммерческих и некоммерческих организаций), а также с финансовым рынком. Между ними возникают непрерывные денежные потоки — одно - двух- и многосторонние.

Самое главное - именно финансы домохозяйств формируют спрос на товары и услуги, что является отправной точкой определения предложения. Домашние хозяйства выступают одним из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельной хозяйственной единицы, но и всего населения страны в целом, участвующего при этом во всех макрорегулирующих процессах.

Финансы домашних хозяйств являются одним из важнейших элементов финансовой системы государства, имеющих свои отличительные особенности. Именно финансы домашних хозяйств формируют спрос на товары и услуги, что является основой определения совокупного предложения.

Существенное отличие домашних хозяйств от других звеньев финансовой системы заключается в механизме принятия решений и, в частности, финансовых и инвестиционных. Финансовые решения принимаются в части использования денежных фондов. Инвестиционные - экономические решения, направленные на формирование будущих активов, включающих недвижимость, ценные бумаги. Эти решения зависят от ряда факторов, к которым относится уровень доходов и внешняя среда.

1.2. Финансовые ресурсы домашних хозяйств

Финансовые решения домашних хозяйств принимаются, прежде всего, в отношении использования денежных фондов. С точки зрения материального состава финансы домашнего хозяйства – это совокупность созданных им целевых денежных фондов, другими словами – это общий объем финансовых ресурсов, которыми располагает домашнее хозяйство.



Финансовые ресурсы домохозяйства представляют собой совокупность денежных средств и материальных активов, находящихся в распоряжении домохозяйства, предназначенных для обеспечения потребностей в потреблении и реализации возможностей домохозяйства по осуществлению накоплений

Целью функционирования финансовых ресурсов домохозяйств является обеспечение условий «расширенного воспроизводства» членов данного образования. Достижение этой цели возможно при условии эффективного формирования и использования финансовых ресурсов.

Процесс управления финансовыми ресурсами домохозяйства – деятельность относительно определения направлений и пропорций распределения финансовых ресурсов – является важной и жизненно необходимой составляющей функционирования домохозяйства.

Чрезвычайную актуальность вопрос способности домохозяйств обеспечивать собственное благосостояние и необходимости самостоятельно заботиться о формировании надлежащих ресурсов не только существования, но и развития, приобретает именно в условиях перестройки экономической системы вообще и изменения приоритетов во взаимоотношениях между государством и домохозяйствами, в частности. Тем более, что одним из важных направлений функционирования домохозяйства, как субъекта финансовых отношений, является формирование достаточной базы для возможности полноценного развития каждого из членов домохозяйства - непосредственных владельцев и носителей человеческого капитала. Кроме того, рыночные условия хозяйствования определяют большую самостоятельность для домохозяйств, в частности, по созданию условий для собственного развития и формирования человеческого капитала, что требует от домохозяйств осуществления дополнительных расходов.

Однако, сложность процессов управления финансовыми ресурсами связана с двоединством функционирования домохозяйства - параллельно как субъекта финансовых отношений и как живого организма, что требует ресурсов для обеспечения физиологического и социального существования.

И хотя все накопления и инвестирования финансовых ресурсов в виде сбережений в конечном итоге направлены на улучшение условий жизнедеятельности членов домохозяйства, процессы текущего жизнеобеспечения и формирования накоплений и сбережений тесно связаны, но не тождественны. Это определяет необходимость их параллельного рассмотрения при принятии решений по использованию финансовых ресурсов.

Важность именно процесса использования финансовых ресурсов, при осуществлении управления финансовыми ресурсами, обуславливает необходимость четкого определения управленческих шагов данного процесса. Такая детализация будет способствовать совершенствованию процесса управления финансовыми ресурсами домохозяйства.

В домашнем хозяйстве могут осуществляться любые виды деятельности, в результате которых создаются и используются финансовые ресурсы (рис. 1.6).



Рисунок 1.6 – **Формирование финансовых ресурсов домохозяйства**

В структуру финансовых ресурсов домашнего хозяйства входят:

- денежные средства, предназначенные для текущих расходов
- расходы на приобретение продуктов питания, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т. п.), плата за периодически потребляемые услуги и др.;

- денежные средства, предназначенные для капитальных расходов;

- приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (мебель, жилье, транспортные средства и т. д.), оплата услуг, достаточно редко потребляемых участниками домашнего хозяйства (образование, медицинская операция, туристическая путевка);

- денежные сбережения;

- денежные средства, вложенные в движимое и недвижимое имущество.

Как правило, домашнее хозяйство начинает свою хозяйственную деятельность не на пустом месте, т. е. первоначально обладает некоторым накопленным ранее богатством, которое глав-

ным образом переходит к нему по наследству, а иногда в результате дарения.

Это богатство может быть представлено в различных формах, прежде всего в форме недвижимости, наличных денег, а также в некоторых случаях – ценных бумаг. Помимо первоначальных ресурсов их источниками являются:

- а) располагаемый доход домашнего хозяйства;
- б) потребительский кредит;
- в) социальные трансферты;
- г) прочие ресурсы (например, это могут быть выигрыши в лотерею, доходы от персональных займов другим физическим лицам и др.).

В общем виде процесс использования финансовых ресурсов представлено в виде структурно-логической схемы на рисунке 1.7.

На начальном этапе домохозяйство должно определиться с потребностями и желаниями участников домохозяйства, а также сориентироваться относительно возможностей и направлений формирования сбережений. Параллельно с определением направлений и целей, участники домохозяйства осуществляют приблизительную оценку размера финансовых ресурсов, которые будут необходимы для возможности обеспечения существующих потребностей.

Потребности, которые формируются у домохозяйства, в рамках данного алгоритма принятия решений по управлению финансовыми ресурсами, можно подразделить на: вновь созданные (те, которые являются отличными от потребностей, которые обеспечивались в предыдущем периоде), расширенные (приобретенные вследствие недостаточности обеспечения в прошлых периодах) и относительно устойчивые (повторяющиеся из периода в период).

С целью определения природы создания потребности и размера ресурсов, необходимых для ее обеспечения, участникам домохозяйства следует проанализировать существующее положение дел относительно функционирования финансовых ресурсов и осуществить мониторинг удовлетворения существующих потребностей. Важной составляющей данного процесса является определение показателей функционирования финансовых ресурсов.

Учитывая специфику функционирования домохозяйства, как субъекта финансовых отношений, целесообразно, при формировании показателей функционирования финансовых ресурсов, отдельно обращать внимание на обеспечение жизненных нужд домохозяйств.



Рисунок 1.7 – **Структурно-логическая схема процесса использования финансовых ресурсов домохозяйства**

Для эффективного управления финансовыми ресурсами домохозяйства немалое значение имеет необходимость использования членами домохозяйства элементов налогового менеджмента, в частности по планированию и контролю над формированием и поступлением доходов, осуществлением расходов и урегулирования этих потоков денежных средств во времени. Именно такой подход позволит получить максимальный доход с минимальными налоговыми платежами, в частности, это относится к выбору времени осуществления страхования жизни, получения образования, проведения инвестиционных операций и получения дохода по ним и т. д.

Финансовые средства, находящиеся в распоряжении домохозяйств, служат значительным резервом для наращивания объемов инвестирования.

1.3 Доходы домашних хозяйств

Доходы служат основным источником удовлетворения потребностей домашних хозяйств в потребительских товарах и услугах, накопления и сбережения и обязательных платежей, т.е. осуществления расходов.

Неразрывная связь доходов и расходов домашних хозяйств проявляется, прежде всего, в зависимости структуры и объема расходов от структуры и объема доходов. Так, при снижении общего уровня доходов все меньшую их долю можно потратить на накопления и сбережения, поскольку существует определенный физиологический и социальный минимум потребительских товаров и услуг, который любое домашнее хозяйство должно обеспечить.

Доходы домашних хозяйств можно разделять по различным критериям. Прежде всего, можно выделить доходы в денежной и натуральной форме (рис. 1.8). К последним относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве, садоводствах, огородничествах, а также натуроплату от сельскохозяйственных предприятий, которые потребляются в домашнем хозяйстве. Если домашнее хозяйство часть продуктов производит с целью реализации на рынке, то доходами следует считать денежные средства, вырученные от продажи.



Доходы домохозяйства – это основные источники натуральных (товары, работы) и денежных поступлений (доход от самостоятельной деятельности, доход от собственности, а также различные социальные трансферты)

В любой стране с развитыми рыночными отношениями подавляющая часть населения занята в государственном или частнопредпринимательском секторах экономики, и потому денежные доходы доминируют над натуральными.

Денежные доходы домохозяйства могут классифицироваться по нескольким признакам:

- по источнику дохода - основная и дополнительная оплата трудовой деятельности, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем, доходы от предпринимательской деятельности, доходы от ценных бумаг, арендная плата за переданное во

временное пользование имуществом, страховое возмещение, доходы от реализации имущества, пенсии, пособия из государственных внебюджетных фондов, стипендии и другие социальные трансферты;



Рисунок 1.8 – **Виды доходов домашних хозяйств**

- равномерности поступления – регулярные (зарботная плата, пенсии, арендная плата и др.), периодические (доходы по ценным бумагам, авторские гонорары), случайные или разовые (подарки, доходы от реализации имущества, выигрыши в лотерею), к случайным доходам могут быть отнесены доходы, полученные с нарушением закона (доходы, полученные в результате ухода от налогов, незаконных финансовых операций);

- надежности поступления - гарантированные (пенсии), условно-гарантированные (оплата труда); негарантированные (доходы по корпоративным ценным бумагам, гонорары).

Денежные доходы домашних хозяйств подразделяют чаще всего по источникам поступлений. Денежные доходы домохозяйств складываются из трех источников:

1) оплата труда членов семьи, работающих в качестве наёмных работников, премии, постоянный надбавки к зарплате, средства на командировочные расходы, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем;

2) доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятий, операций с личным имуществом (недвижимостью) и кредитно-финансовых операций;

3) государственные пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты.

В целом же в зависимости от основного источника дохода можно выделить четыре типа финансов домашних хозяйств (рис. 1.9).

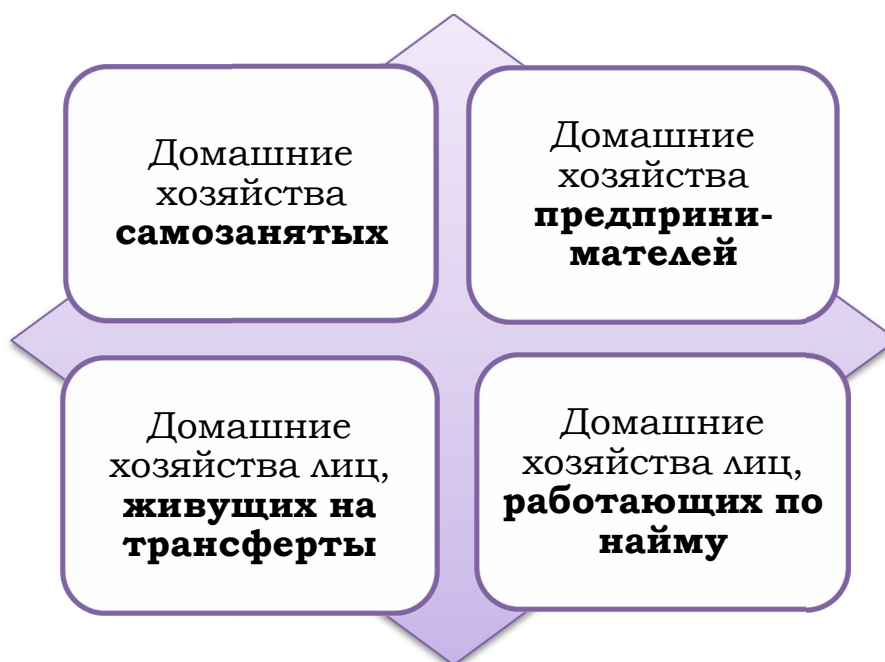


Рисунок 1.9 – **Типы финансов домашних хозяйств в зависимости от основного источника доходов**

Оплата труда является основным источником доходов домохозяйства. В конкретном домохозяйстве значение того или иного источника формирования доходов зависит от социального состава. Необходимо принимать во внимание, что различаются понятия заработанных доходов, т.е. полученных в результате трудовой деятельности работника, и полученных доходов. С одной стороны, не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства.

Это относится, например, к взносам на социальное страхование, налоги на прибыль организаций. С другой стороны, часть доходов поступающих в домохозяйства, не являются результатом труда. Прежде всего, это – трансфертные платежи, которые включают выплаты по социальному обеспечению, от несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства.

В приведенной выше классификации не учтены случайные доходы граждан, например выигрыши в лотерею, доходы от непредусмотренных дарений.

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения (рис.1.10).

Совокупный доход	• общая сумма денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов
Номинальный доход	• сумма денежных средств, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени
Располагаемый доход	• номинальный доход за вычетом налогов и обязательных платежей
Реальный доход	• располагаемый скорректированный на индекс потребительских цен доход

Рисунок 1.10 – **Классификация доходов домашних хозяйств**

Под совокупными доходами понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов.

Натуральные доходы можно оценить по средним ценам реализации соответствующих товаров на рынке.

Для населения более существенное значение имеет показатель **располагаемых доходов**, или доходов, остающихся в распоряжении домашних хозяйств. Они образуются из совокупных доходов путем вычета налогов и обязательных платежей. В общей сумме располагаемые доходы населения образуют часть валового внутреннего продукта, которая расходуется на потребление и накопление.

Номинальные доходы – доходы домашнего хозяйства за определенный период в денежной форме. При этом можно выделить начисленные номинальные доходы и фактически полученные. Первые отличаются от фактических на величину начисленных в данном периоде, но не выплаченных доходов, а также доходов, полученных в результате погашения задолженности государства и организаций за прошлые периоды. Различие между фактическими и начисленными доходами может быть весьма существенным. Для работников большее значение имеют фактические доходы.

Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами – располагаемыми доходами и ценами на товары и ус-

луги. Они могут быть адекватно выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

Основное значение для работников государственной сферы и лиц наемного труда в частном секторе экономики играет оплата труда в различных формах. В соответствии с системой национальных счетов к ней относят: начисленную заработную плату по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам; выплаты за работу в особых условиях; доплаты за сверхурочную работу и работу в ночное время, в выходные и праздничные дни, премии и единовременные поощрительные выплаты; плата за выслугу лет; оплату ежегодных и дополнительных отпусков; доходы от участия в прибылях (например, дивиденды на акции); командировочные расходы и подъемные; стоимость выданной спецодежды, спецобуви и спецпитания и др.

Часть полученных в форме оплаты труда доходов работника необходима ему непосредственно для выполнения служебных обязанностей, другая, являющаяся основной, идет на содержание домашнего хозяйства, включая членов семьи. Размеры ставок и окладов, их соотношение для разных категорий персонала, работников различных профессионально-квалификационных групп, а также доплат за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время определяются в организациях и фиксируются в коллективных договорах. При этом указанные доплаты должны быть не меньше установленных соответствующими правовыми актами.

Пенсии, пособия и другие социальные и страховые поступления объединены в одну большую группу, поскольку основную их часть выплачивает государство. Их начисление и выплата в существенной степени зависят от законодательных норм. Страховые и социальные поступления являются неоднородными. Можно выделить те из них, которые зависят напрямую или косвенно от трудового вклада работников. В первую очередь это относится к большей части пенсионных выплат, которую можно рассматривать как трудовые пенсии. Однако же большая часть доходов, рассматриваемых в данном разделе, носят чисто «социальный» характер, поскольку они выплачиваются государством как средство поддержания минимального уровня жизни населения. Имеются выплаты, которые носят «промежуточный» характер между чисто

безвозмездными и связанными с трудовым вкладом их получателей. Речь идет о социальных выплатах, которые предоставляются гражданам при условии, что они приобретут навыки, необходимые для последующей работы. Так, большинство пособий по безработице выплачивается ограниченное время и по понижающимся ставкам, имея целью стимулирование безработного к обучению какой-либо специальности.

Развиваются и негосударственные формы социальной помощи населению. Примером являются негосударственные пенсионные фонды (НПФ). С одной стороны, они расширяют возможности населения получать более высокие доходы в старости по сравнению с минимумом, гарантированным государством. С другой стороны, НПФ выступают в роли специфических институтов финансового посредничества, аккумулирующих сбережения населения для осуществления долгосрочных инвестиций.

Наибольшее значение среди страховых и социальных выплат имеют пенсии.

Среди пособий наиболее распространены различные виды детских пособий.

Важное место в системе социальной защиты населения имеют пособия, предоставляемые из бюджета (выплату пособия по безработице и временной нетрудоспособности безработного; выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки).

Еще одну подгруппу доходов домашних хозяйств составляют страховые возмещения или страховые суммы, выплачиваемые при наступлении страховых случаев, как правило, по непредвиденным причинам (стихийные бедствия, аварии, несчастные случаи, болезни, смерть и т.п.). Различают имущественное, личное, медицинское страхование, а также страхование ответственности.

Общим для всех случаев страхования является внесение гражданами страховых сумм, которые различаются в зависимости от вида страхования, срока договора, страховых событий и других факторов. Таким образом, получению доходов в данном случае предшествует несение расходов домашними хозяйствами.

К доходам от предпринимательской деятельности домашних хозяйств относят любые формы доходов, которые возникают как результат осуществления частного бизнеса и достигаются не за счет уменьшения накопленного имущества домашних хозяйств. Эти формы возможны как в рамках организованного ведения бизнеса (зарегистрированные предприятия, в частности индивидуальные частные предприятия, малые предприятия), так и неорганизованного. Среди неорганизованных форм как основные можно выделить частную неорганизованную торговлю, надомное

и кустарное производство, оказание частных услуг. Доходы от реализации части продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах граждан, также могут, при определенных условиях, рассматриваться как доходы от предпринимательской деятельности. Такими условиями являются: регулярный характер производства этой продукции и ориентация части или всего производства на рыночную реализацию. Эпизодические, случайные продажи и оказания услуг вряд ли правомерно считать формой предпринимательской деятельности, поскольку они, как правило, являются вынужденной мерой для домашних хозяйств и не предполагают организацию соответствующего вида бизнеса.

В частной практике наибольшее распространение получили те услуги, которые являются наиболее доходными и пользуются повышенным спросом, например ремонт квартир, автомобилей и бытовой техники, репетиторство и обучение, медицинские услуги, частный извоз и др.

Доходы от операций с имуществом и денежными средствами возникают в результате вложения денежных средств домашних хозяйств в личное недвижимое и движимое имущество, банковские вклады, ценные бумаги и на покупку иностранной валюты.

Операции с имуществом включают в первую очередь продажу и сдачу в аренду жилых помещений, принадлежащих домашним хозяйствам, а также продажу земельных участков. Продажа является менее выгодной формой получения дохода, поскольку она носит разовый характер и приводит к уменьшению стоимости располагаемого домашними хозяйствами имущества. Кроме того, арендная плата позволяет защитить частично доходы домашнего хозяйства от инфляции путем постепенного ее повышения. Домашние хозяйства торгуют также и другими видами домашнего имущества: подержанными легковыми автомобилями, компьютерами, электро- и радиотоварами, одеждой, меховыми изделиями, ювелирными изделиями и др.

1.4 Расходы домашних хозяйств

Расходы домашнего хозяйства не только удовлетворяют потребности домашнего хозяйства в материальных и духовных благах, но и играют важную роль в экономике страны. Их значение состоит в том, что они обеспечивают формирование и развитие рынка товаров и услуг, а также оказывает влияние на спрос рыночных инструментов. Расходы бюджета домохозяйств выполняют важную роль по воспроизводству рабочей силы.



Расходы домохозяйства – это фактические (денежные) затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы на накопления для капитальных расходов в будущем

В экономической науке существуют различные подходы к классификации расходов домашних хозяйств. Так, с точки зрения периодичности (частоты) осуществления, выделяют три агрегированные группы расходов домашних хозяйств:

- 1) краткосрочные расходы,
- 2) среднесрочные расходы,
- 3) долгосрочные расходы.

В зависимости от функционального назначения расходов, осуществляемых домашними хозяйствами, некоторые экономисты делят их на следующие основные группы:

- а) личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг),
- б) налоги и другие обязательные платежи,
- в) денежные накопления и сбережения.

Удовлетворение потребностей членов домохозяйства может осуществляться путем использования денежных доходов на приобретение товаров и услуг, а также путем натурального обеспечения. Денежные расходы домохозяйств – это затраты на приобретение материальных и духовных благ. Доходы служат основным источником удовлетворения потребностей домашних хозяйств.

Все денежные расходы домашнего хозяйства классифицируются по разным признакам:

- 1) По степени регулярности:
 - постоянные (на питание, коммунальные услуги и др.);
 - регулярные (на одежду, транспорт и др.);
 - разовые (на лечение, товары длительного пользования);
- 2) По степени необходимости:
 - первоочередные (на питание, одежду, медицину);
 - желательные (на образование, страховые взносы);
 - роскошь;
- 3) По целям использования:
 - налоги и другие обязательные платежи;
 - потребительские расходы;
 - накопления и сбережения.

Для дальнейшей характеристики расходов домашнего хозяйства можно использовать иной вариант их классификации, который в определенной степени позволяет объединить два указанных выше критерия.

Этот вариант предполагает разделение расходной части бюджета домашних хозяйств на три основных раздела:

- обязательные платежи;
- расходы на потребление;
- денежные сбережения (рис. 1.11).

Обязательные платежи домашнего хозяйства сокращают его реальные доходы. Чем больший объем денежных средств расходуется домашним хозяйством по этой статье, тем меньше денежных средств оно может направить на текущее потребление и сбережение.



Рисунок 1.11 - **Укрупненная группировка расходов домашнего хозяйства**

Величина этой статьи в бюджетах отдельных домашних хозяйств значительно изменяется как в абсолютном выражении, так и относительно других расходных статей.

Если в качестве критерия классификации взять *функциональную направленность* обязательных выплат, то их можно разделить на две основные группы.

К первой следует отнести налоги и сборы с физических лиц, 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 в том случае, если домашнее хозяйство использовало такой способ финансирования своего существования в дополнение к традиционным способам, а также страховые взносы в том случае, если участники домашнего хозяйства пользуются услугами личного или имущественного страхования, являясь при этом страхователями.

Применяя налоги и сборы с физических лиц в качестве одного из инструментов экономической политики, государство, во-

первых, обеспечивает необходимые поступления в бюджеты различных уровней, во-вторых, оказывает влияние на структуру бюджетов домашних хозяйств путем стимулирования рационального для общества использования получаемых доходов, и, в-третьих, перераспределяет часть доходов в пользу наименее социально защищенных слоев населения.

Центральное место в системе налогообложения домашних хозяйств занимает подоходный налог (его точное название в соответствии со второй частью Налогового кодекса РФ – налог на доходы физических лиц – НДФЛ).

Вторым по значимости после НДФЛ для домашнего хозяйства является налог на имущество физических лиц. Это местный налог, но его введение обязательно для всей территории России. Налогом облагается находящееся в собственности физических лиц недвижимое имущество жилые дома, квартиры дачи, гаражи, другие строения и сооружения, а также часть движимого имущества лодки, катера, самолеты и др.

В некоторых случаях в расходную часть бюджета домашнего хозяйства приходится включать государственную пошлину – обязательный платеж, взимаемый с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды различных инстанций, за государственную регистрацию актов гражданского состояния, за выдачу документов уполномоченными на это органами или должностными лицами.

Кроме прямых налогов домашние хозяйства выплачивают и косвенные налоги. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизы. Уровень товарных цен увеличивают не только косвенные, но и прямые налоги и сборы (взносы во внебюджетные фонды, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, таможенные пошлины и ряд других федеральных, региональных и местных налогов), которые в общей сложности увеличивают цену товара (работ, услуг) примерно в полтора-два раза.

Следующая статья обязательных расходов домашнего хозяйства – коммунальные и другие ежемесячные платежи населения. Размер этой статьи зависит от места нахождения домашнего хозяйства.

Кроме коммунальных платежей домашние хозяйства должны ежемесячно оплачивать потребленное ими электричество, 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.

В соответствии с определенным ранее критерием 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 не продолжительного 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. 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, т.е. капитализировать путем вложений в ценные бумаги, банковские депозиты и др.

Выделяются мотивационные установки, определяющие процесс сбережений домашних хозяйств (рис. 1.12).

Наиболее популярным способом размещения денежных накоплений населения является покупка иностранной валюты. Вторым по значению способом размещения денежных накоплений являются банковские депозиты. Расходы на приобретение ценных бумаг в настоящее время крайне малы.

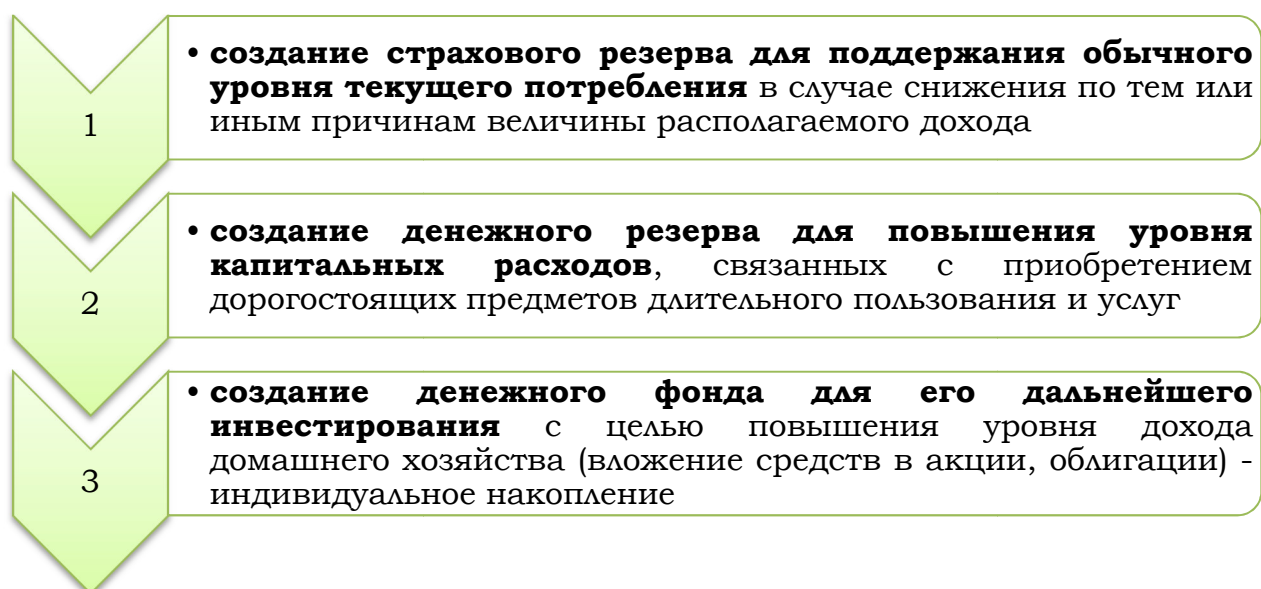


Рисунок 1.12 – **Мотивационные установки, определяющие процесс сбережений домашних хозяйств**

Для удовлетворения конкретной потребности в том или ином товаре (услуге), расходы по которому не покрываются имеющимися сбережениями, домохозяйства обращаются в коммерческий банк для получения недостающих средств - денежной ссуды, либо на предприятие розничной торговли для оформления покупки в рассрочку. Кредитные отношения между коммерческим банком, розничным предприятием, с одной стороны, и гражданами – с другой – имеют форму потребительского кредита.

Кредиты на потребительские цели, пополняя денежные доходы семей, способствуют увеличению платежеспособного спроса на товары и услуги. Потребительский кредит позволяет семье ссудозаемщика удовлетворить потребности до того, как будут накоплены денежные сбережения в необходимых суммах.

Практика показывает, что основную часть расходов на потребление в России составляют текущие расходы, причём на оплату продовольственных товаров уходит примерно половина располагаемых всеми домашними хозяйствами доходов.

В то же время, общая сумма расходов на потребление зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам следует отнести:

- величину совокупных денежных доходов домашнего хозяйства и степень обеспечения потребностей домашнего хозяйства за счёт ведения натурального хозяйства;
- уровень организации ведения бюджета домашнего хозяйства;
- уровень материальных и духовных потребностей членов домашнего хозяйства.

Внешними факторами являются:

- уровень розничных цен на потребляемые домашним хозяйством товары и услуги;
- сумма налогов других обязательных платежей домашнего хозяйства;
- величина государственных дотаций, направляемых на финансирование медицины, образования, транспорта и т. д.;
- уровень развития потребительского кредита в национальной экономике и др.

1.5 Бюджет домашнего хозяйства

Финансовые ресурсы формируют бюджет домашнего хозяйства. По своему материальному содержанию бюджет домохозяйства – это форма образования и использования фонда денежных средств домохозяйства. Он объединяет совокупные доходы членов домохозяйства и расходы, обеспечивающие их личные потребности.

Средств семейного бюджета постоянно не хватает в связи с расширением потребностей. Недостаток средств бюджета, особенно в нашей стране, вынуждает участников домохозяйства помимо продажи рабочей силы на основном месте работы и получения оплаты труда по трудовым договорам вести личное подсобное хозяйство, осуществлять индивидуально-трудовую и предпринимательскую деятельность, сдавать излишки своей недвижимости и предметы длительного пользования в аренду, приобретать и реализовывать ценные бумаги и т.п.



Под бюджетом домашнего хозяйства понимают форму образования и использования фонда денежных средств домохозяйства, который объединяет совокупные доходы и расходы членов домохозяйства, обеспечивающие их личные потребности

Как известно, в соответствии с законом возвышения потребностей потребности членов домохозяйства в различных благах постоянно расширяются, поэтому средств семейного бюджета часто не хватает. Недостаток средств бюджета побуждает участников домохозяйства искать дополнительные источники доходов. Кроме трудовой деятельности и получения заработной платы домохозяйства ведут личное подсобное хозяйство, осуществляют предпринимательскую и индивидуальную трудовую деятельность, сдают недвижимость и предметы длительного пользования в аренду, покупают и продают ценные бумаги и т.д.

В рамках бюджета домашнего хозяйства формируются денежные фонды:

- **индивидуальный бюджет** – средства предназначенные для отдельных членов семьи;
- **совместный бюджет** – для покупки товаров общего пользования;
- **накопления и обеспечения** – резервный фонд для будущих капитальных расходов

Чтобы научиться более эффективно управлять личными финансами необходимо четко определить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели планирования, определить инструменты для их достижения и разработать параметры бюджета (рис. 1.13)

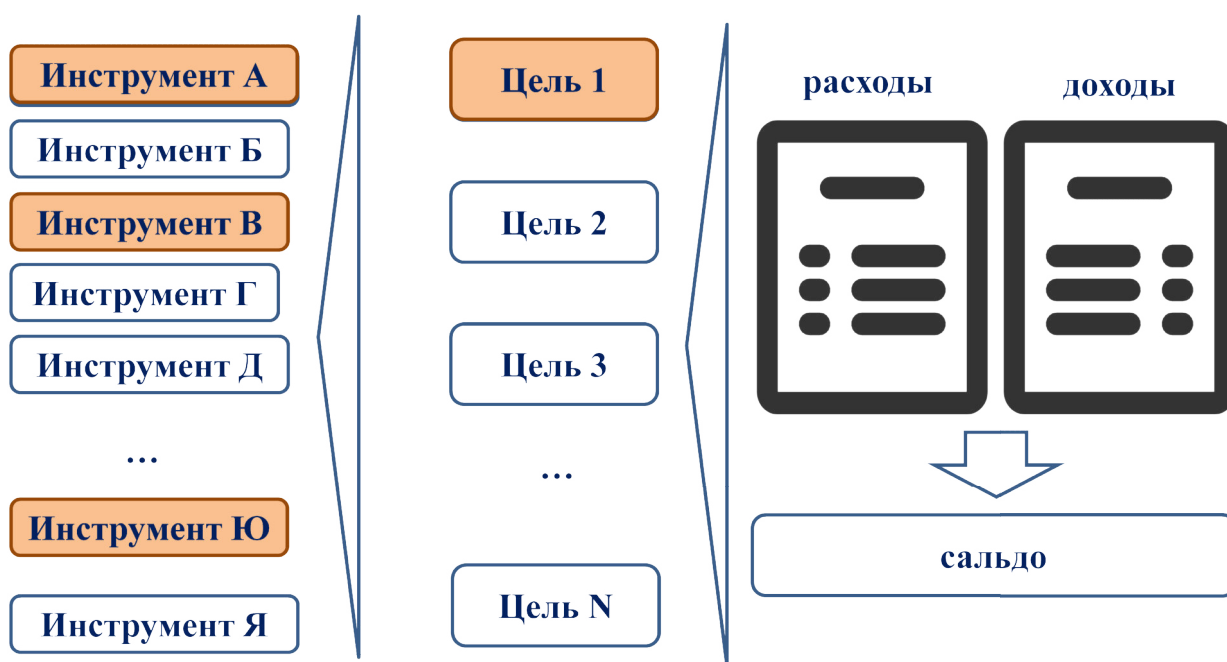


Рисунок 1.13 – **Концепция формирования бюджета домашнего хозяйства**

Бюджет домашнего хозяйства, подобно финансовому плану, формируемому государством или предприятием, состоит из предполагаемых доходов и расходов. Отличительная его специфика в том, что при его составлении, как правило, учитываются фактические, а не расчетные индивидуальные потребности каждого из участников домохозяйства. Преимущество бюджетирования на уровне локального домашнего хозяйства заключается в возможности учитывать потребительские предпочтения всех его участников.

Отличительной особенностью бюджета домохозяйств является то, что не всегда ведется точный учет доходов и расходов, многие статьи расходов не планируются, финансирование отдельных статей осуществляется по остаточному принципу.

Бюджет домохозяйства представляет собой баланс фактических доходов и расходов домохозяйства за определённый период времени (квартал, месяц, год) и финансовую основу собственного стиля потребления и жизнедеятельности.

Для составления бюджета необходимы следующие действия:

- определение статей доходов и расходов;
- запись доходов и расходов;
- группировка доходов и расходов;
- расчет разницы между полученными доходами и произведенными расходами;
- постоянный учет доходов и расходов.

Учет, контроль и планирование личных финансов позволяет избежать зависимости от несвоевременных выплат заработной платы, непредвиденных событий и формировать резервный фонд.

Каждое из направлений расходования средств требует от домохозяйства самостоятельного анализа, относительно возможностей оптимизации использования финансовых ресурсов. При осуществлении расходов на жизнеобеспечение домохозяйство может обратить внимание на использование способов уменьшения расходов при не ухудшении качества получаемых услуг.

Экономия в семье не имеет ничего общего со скупостью, она лишь свидетельствует о хорошо продуманном расходовании денег, разумном ведении хозяйства, бережном отношении ко всему, что находится в доме.

Беда многих семей - неумение соизмерять соблазны со своими доходами. И это нередко ведет к проблемам в семейном бюджете. Получив зарплату, люди буквально бросаются за покупками, нередко ненужными, не планируя расходы, легкомысленно полагаясь на рекламу, красивое оформление товара и т.д. Такое поведение ведет к накоплению товаров, не совсем нужные, которые только занимают место; товары, на которые зря потрачены деньги.

Перечислим общеизвестные пути сокращения потребительских денежных расходов семьи:

1) поиск наиболее дешевых продавцов без существенной потери качества товаров (в т.ч. через Интернет);

2) выбор вида товаров и услуг с минимальной удельной стоимостью на единицу потребительской ценности (например, продуктов с низшей ценой грамма белка, килокалории, цена транспортной услуги на 1 км пути и т.д.);

3) борьба с порчей используемых благ, продление срока службы предметов потребления (одежды, мебели, бытовой техники и т.д.) с помощью бережной эксплуатации, ремонта своими силами;

4) домашнее производство некоторых товаров и услуг для личного потребления (выращивание продуктов в приусадебном хозяйстве, консервирование, строительство жилья, самообразование и т.д.);

5) обращение к услугам проката и коллективному применению с близкими родственниками или знакомыми редко используемых потребительских товаров (спорттоваров, детских вещей, вещей для ритуалов и т.д.);

6) приобретение подержанных бывших в употреблении вещей через комиссионные магазины, объявления, знакомых при наличии опыта и навыков эффективного контроля качества этих вещей;

7) внедрение инновационных ресурсосберегающих благ (например, энергосберегающих ламп вместо ламп накаливания, новых способов теплоизоляции жилья, телефонные разговоры через интернет, электронных книги вместо бумажных книг и т.д.).

Дополнительную экономию средств может дать функционально-стоимостной анализ расходов семейного бюджета, который позволяет выявить соответствие потребительной стоимости товаров личным потребностям и обеспечить удовлетворение последних при минимальных расходах.

Семейный бюджет, с прагматической точки зрения, целесообразно рассматривать как общую сумму (фонд) денежных средств и финансовых активов, находящихся в распоряжении домохозяйства на конкретный момент времени.

Бюджет можно считать материальным отражением общего финансового положения домохозяйства.

Учитывая различные цели использования полученных доходов, домохозяйство может формировать определенные фонды денежных средств, однако такое формирование не является четко регламентированным, а в некоторых случаях вообще прослеживается направление расходования.

Например, практически невозможно заранее спланировать необходимость замены бытовой принадлежности в связи с внезапной неисправностью, или необходимости существенного увеличения расходов на потребление в связи с ростом цен на товары питания (соответственно требует увеличения образованный фонд потребления) и т.п.

В зависимости от фазы жизненного цикла домохозяйства может иметь место либо устойчивое превышение доходов над расходами, либо, наоборот, превышение расходов над доходами (рис. 1.14).



Рисунок 1.14 – **Типы домохозяйств по состоянию семейного бюджета**

Следует отметить, что в отличие от общепринятого понимания бюджета и его структуры, бюджет домохозяйства имеет более динамичную структуру - может иметь как профицит (или избыток) так и дефицит. Причем такой избыток может образовываться не только благодаря превышению доходов над расходами, но и благодаря сознательной экономии затрат, когда создается определенный «запас». Проблема «дефицита» бюджета домохозяйства может решаться двумя способами:

- во-первых, учитывая динамизм образования доходов, формируется расходная часть. Следует отметить, что формирование расходной части характеризуется значительным риском. Например, вложения средств (предварительный взнос или кредит) в ипотеку, может привести к потере всей доходной части бюджета, а также и имущества домохозяйства;

- во-вторых, дефицит бюджета домохозяйства может быть покрыт из других источников (благотворительная помощь, кредит и т.п.).

Исходным моментом функционально-стоимостного анализа семейного бюджета является оценка состава, объема личных потребностей и способов их удовлетворения.

Потребность в создании фонда накопления возникает не только для приобретения товаров длительного пользования, требующих больших средств, для отдыха и дорогостоящего медицинского обслуживания, но также для обеспечения достойной жизни в старости.

Накопление дополнительно свободных финансовых ресурсов позволит не только сформировать дополнительную базу для улучшения текущего потребления, но и выступит потенциалом для увеличения инвестиционных возможностей домохозяйства.

Балансировка существующих потребностей и имеющихся финансовых ресурсов на основе проведенного определения целе-

сообразности осуществления тех или иных затрат позволяет домохозяйству осуществить, с целью наиболее эффективного использования, оптимальное распределение имеющихся финансовых ресурсов между потреблением и инвестированием (формированием сбережений).

С целью повышения эффективности управлением финансовыми ресурсами целесообразно обратить внимание на существующую, практику использования услуг персональных финансовых менеджеров и финансовых консультантов, которые помогают максимально урегулировать потоки денежных средств с целью оптимизации уплаты налогов, использование в полном объеме всех возможностей налоговых кредитов и льгот, увеличения прибыльности и уменьшение рискованности инвестиционных операций и т. д.

Четкое определение элементов процесса управления использованием финансовых ресурсов, параллельно с повышением рациональности осуществления затрат на жизнеобеспечение, дает возможность домохозяйствам формировать определенную финансовую базу для инвестиционных операций. Сформированный таким образом финансовый потенциал, будет способствовать активизации участия на финансовом рынке, что является важной составляющей функционирования домохозяйства как полноправного и самостоятельного субъекта финансовых отношений.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Раскройте специфику понятия домохозяйства.
2. По каким признакам можно классифицировать домохозяйства?
3. Назовите функции финансов домашних хозяйств и раскройте их содержание.
4. Как выглядит совокупность внешних и внутренних финансовых отношений домашнего хозяйства?
5. Какова роль домохозяйств в рыночных отношениях?
6. В чем заключаются особенности финансов домашних хозяйств?
7. Что представляют собой финансовые ресурсы домашнего хозяйства?
8. Дайте определение доходов домохозяйства.
9. Назовите виды доходов домашних хозяйств.
10. Какие выделяют типы финансов домашних хозяйств, в зависимости от основного источника доходов?
11. Чем отличаются понятия совокупные, располагаемые, номинальные и реальные доходы населения?

12. Дайте определение расходов домохозяйства.
13. Дайте определение доходов домохозяйства.
14. На какие основные группы в зависимости от функционального назначения делятся расходы домашних хозяйств?
15. Что включают обязательные платежи домашнего хозяйства?
16. Охарактеризуйте расходы домашнего хозяйства на потребление.
17. Содержание расходов домашнего хозяйства на накопления (сбережения).
18. Назовите мотивационные установки, определяющие процесс сбережений домашних хозяйств.
19. Что понимают под бюджетом домашнего хозяйства?
20. Какие типы бюджетов домашнего хозяйства вы знаете?
21. Назовите типы домохозяйств по состоянию семейного бюджета.

ГЛАВА 2.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

После изучения 2 главы бакалавр должен:

знать

- экономическую сущность сбережений домашних хозяйств;
- финансовые цели домохозяйств;
- основы личного финансового планирования;
- сберегательный инструментарий и технологии разработки финансового плана домохозяйств.

уметь

- оценивать соотношение сбережений и потребления;
- ставить финансовые цели и обосновывать пути их достижения;

владеть

- сберегательным инструментарием и технологиями разработки финансового плана домашнего хозяйства.
-

2.1. Денежные сбережения домохозяйств

В России с начала 90-х гг. прошлого века идет процесс трансформации экономики. Одна из главных проблем данного периода – острая потребность в инвестиционных ресурсах. На инвестиционный процесс оказывают влияние состояние экономики и инвестиционный климат страны, уровень богатства домашних хозяйств, наличие свободных денежных средств у инвесторов, уровень развития финансовых институтов, которые выступают посредниками в этих процессах.

Существует и обратная зависимость, при успешной реализации инвестиционного механизма ускоряется экономический рост в стране, что, в свою очередь, оказывает влияние на результаты деятельности финансовых институтов.

Тема сбережений до сих пор остается малоизученной в российской экономической литературе, часто она рассматривается поверхностно или вовсе не рассматривается. В целом, можно отметить, что в российской экономической литературе понятие «сбережение» трактуется неоднозначно.

Сбережения представляют собой сложное экономическое образование, которое выражает широкий круг экономических отношений. С одной стороны, сбережения можно рассматривать вне системы, вместе с тем нельзя недооценивать или игнорировать взаимосвязь между целями домашних хозяйств, их ожиданиями и социально-экономической средой, в которой они взаимодействуют.

ют, иначе сбережения будут определяться как нечто заданное и лишенное социальных аспектов, как будто они выпадают из системы экономических отношений и инвестиционной деятельности населения. В противоположность такой позиции сбережения необходимо определять как ту часть экономической системы, которая неразрывно связана множеством общественных экономических и социальных институтов.



Сбережения – это часть личного текущего дохода, накапливаемая для будущего потребления. На каждый момент времени личные сбережения являются отсроченной задолженностью государства по выплате населению денег и их обеспечению товарами и услугами. Акционированное предприятие осуществляет сбережение средств посредством удержания средств держателей акций с целью реинвестирования денег в бизнес.

Следует отметить, что основным функциональным значением сбережений населения является капитализация доходов, вовлечение части располагаемых доходов в хозяйственный оборот, превращение ее в капитал. Иными словами, происходит перераспределение платежеспособного спроса из сферы потребительского рынка в сферу оборота денежных ресурсов бизнеса, что оказывает стимулирующее воздействие на экономическое развитие. Все это, в свою очередь, приводит к расширению сферы деятельности домашних хозяйств и повышает их роль в обеспечении устойчивости макроэкономического развития. Повышается значимость инвестиционной деятельности домашних хозяйств, при этом происходит своеобразное связывание доходов населения, замедление процесса движения наличных денежных средств, что препятствует росту цен, тем самым способствуя сокращению инфляции. Наконец, личные сбережения домашних хозяйств являются и предметом деятельности ряда финансовых и нефинансовых организаций, которые осуществляют посреднические функции в процессе движения капиталов.

Вне всяких сомнений, домашние хозяйства находятся под воздействием макроэкономической ситуации, в то же самое время обладают возможностью реального выбора. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов приводят к проблеме распределения потребностей и выстраивания своеобразной шкалы приоритетов. Какие-то средства идут на удовлетворение текущих потребностей, прочие потребности требуют накопления денежных средств, и данная объективная необходимость является краеугольным камнем формирования сбережений. В этом уже заключаются функциональные различия сбережений, которые могут об-

служивать как долгосрочные, так и краткосрочные интересы домохозяйств, служа тем самым, с одной стороны, для выживания, а с другой стороны, для обеспечения социального благополучия и комфорта. Г.С. Беккер отмечал, что роль семьи не заключается только в пассивном увеличении полезности – она заключается в превращении семьи в «максимизатора, участвующего также в расширенной производственной и инвестиционной деятельности» [31].

Сбережения способствуют осуществлению распределительного и перераспределительного механизма воспроизводственного процесса, осуществляют регулирующие, трансформирующие, корректирующие, балансирующие функции. При этом именно уровень сбережений и их дальнейшая трансформация влияют как на микро-, так и на макроэкономический рост, рост благосостояния общества в целом, что является важным экономическим индикатором. Согласно методологии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) чистое богатство домашних хозяйств – это разность между совокупностью финансовых и нефинансовых активов домашних хозяйств и их обязательствами. Так, уровень богатства домашних хозяйства в США позволяет прожить им без доходов порядка 5-7 лет, в то время как только 11 % россиян смогут продержаться год, а большинство (38 %) не протянут и четырех месяцев [32].

Обратимся к функциям сбережений, их легче всего рассматривать через мотивы, ведь мотив – это некая цель, реализация которой осуществляется посредством сберегательного процесса. Первая группа мотивов предусматривает исключение средств домашних хозяйств из текущего потребления и носит в основном социально-экономический характер:

- *необходимость покупки* товаров или услуг, стоимость которых превышает располагаемый домашними хозяйствами в данный момент объем денежных средств (покупка дорогостоящих товаров длительного пользования, приобретение недвижимости, организация заграничных поездок, затраты на образование и т.д.). Данный мотив обуславливается тем, что уровень доходов населения часто накладывает ограничения на степень возможного удовлетворения потребностей, которые постоянно возрастают, чем и предопределяется необходимость накопления денежных средств с целью покупки необходимых товаров и услуг. Обозначенное противоречие является, по сути, внутренним источником развития сбережений, которое выражается в стремлении преодолеть денежные барьеры для удовлетворения собственных потребностей;

- *предупредительный мотив* формирования сбережений (формирование стандарта потребления) – выражается в том, что

домохозяйство как потребитель не полностью расходует свой текущий доход, а создает некий страховой запас («подушку безопасности») на случай форсмажорных ситуаций, таких как неожиданное падение доходов или экстренные расходы, т.е. создает денежные резервы на непредвиденные случаи. В нашей стране данный мотив можно применить на случай задержки или невыплаты заработной платы, который в посткризисных условиях снова приобрел актуальность;

– *мотив создания денежных резервов* для помощи внутри семьи (помощь родителей детям). Обычно проявляется при создании ими семей (нового обособленного домохозяйства, у которого собственный бюджет), покрытия расходов, связанных с соблюдением обычаев и традиций (свадьба, крестины и т.д.), а также затраты на образование;

– «амортизационный» мотив. Обычно домохозяйство располагает набором материальных благ длительного пользования/потребления, например, автомобиль, однако, как нам известно, стоимостная оценка таких благ, как правило, снижается в процессе их потребления. В данном случае домохозяйства создают сбережения с целью формирования некоего амортизационного фонда для обновления физически и морально устаревшего имущества;

– *пенсионный мотив* по сути, схож с предупредительным мотивом формирования сбережений, однако «день X» известен для членов домохозяйств – это выход на пенсию. Он также заключается в том, что сбережения создаются ради сохранения привычного уровня и структуры потребления после выхода на пенсию. Актуальность этого мотива связана с тем, что объем пенсионных выплат порою в разы ниже уровня дохода работающего человека, даже не говоря о населении, получающем сверхдоходы (топ-менеджмент). Сбережения, сформированные под влиянием пенсионного мотива, представляют особый интерес как инвестиции, в связи с тем, что носят долгосрочный характер, являясь, по сути, длинными деньгами, и направляются на потребительские нужды только в крайних случаях;

– *мотив комфортности*. Имеет психологический характер. Так, домохозяйство формирует сбережения для собственного удобства и спокойствия. Естественно, человек чувствует себя увереннее, когда имеет запас ликвидных средств, которые позволяют удовлетворить свои потребности практически в любой момент;

– сбережения «по привычке», т.е. сбережения осуществляются ради участия в самом процессе формирования сбережений. Это может быть как и традиция, привычка, а может просто черта характера.

Данные мотивы формируют такую функцию сбережений, как связь между поколениями. Как писал лауреат Нобелевской премии, профессор экономики и социологии Чикагского университета Г.С. Беккер, «на всем протяжении истории риск и опасность, с которыми сталкиваются престарелые, молодежь, больные и безработные, смягчались главным образом семьей, а не государственными трансфертными выплатами, частной благотворительностью или чистым страхованием. Альтруизм и любовь родителей, детей, супругов и других родственников полагали защищать членов семьи от опасностей в детстве, старости и в другие трудные периоды жизни» [31].

. Во вторую группу мотивов можно отнести всего один, но крайне важный мотив, а именно инвестиционный. Данный мотив предполагает, что люди формируют сбережения сразу с целью их дальнейшего инвестирования и получения прибыли в будущем. Экономист Дж.М. Кейнс определил данный мотив как спекулятивный. Обычно сбережения, сформированные под влиянием инвестиционного мотива, в первую очередь формируют организованные сбережения домашних хозяйств, так как изначально целью их формирования является получение за счет них дополнительной прибыли [52].

Как мы убедились, сбережения выполняют множество экономических и социальных функций. Основная функция, порождающая все остальные, – трансформация сбережений населения в инвестиции.

Для использования сбережений в качестве инвестиций надо обратиться к классификации сбережений по срочности. Так, сбережения могут быть *краткосрочными* (до 6 месяцев), *среднесрочными* (до 1 года) и *долгосрочными* (более 1 года). В инвестиционных целях нас интересуют именно среднесрочные и *долгосрочные сбережения*.

Вместе с тем возникновение и использование обозначенных выше сбережений требуют наличия развитой финансовой инфраструктуры и культуры. Когда домашнее хозяйство инвестирует сбережения в различные финансовые активы, оно становится владельцем таких богатств, как акции, облигации, банковские вклады, накопления в паевых инвестиционных фондах, страховых полисах. Чистым богатством будут являться активы домохозяйства за минусом его денежных обязательств перед другими лицами. Необходимо, однако, помнить «парадокс сбережений» Дж.М. Кейнса, который сводится к тому, что рост сбережений может вести к увеличению потребления, а не к росту богатства общества [52].

В целом все вышеупомянутые функции показывают сложность сберегательного процесса и многообразие мотивов, движущих

щих домашними хозяйствами. Для наиболее полного выполнения сбережениями своих функций важен объем сбережений в национальной экономике, которые, в свою очередь, зависят как и от собственного объема, так и от объема потребления домашних хозяйств. На соотношение сбережений и потребления влияют следующие факторы:

- уровень доходов населения;
- политическая и экономическая стабильность;
- уровень инфляции;
- развитость сберегательных институтов и форм инвестирования;
- доходность от осуществления сберегательного процесса.

Для российской экономики сейчас важно стимулировать население к сбережению денежных средств и последующему их инвестированию.

Что касается структуры сбережений, то она зависит от множества факторов, к которым относятся как макроэкономические факторы, так и экономическая ситуация в конкретно взятой стране. Сбережения принято разделять на две основные группы: *организованные и неорганизованные*.



Организованные сбережения – совокупность аккумулированных свободных денежных средств посредством их вложения в инструменты финансового рынка, в том числе вклады в банки и другие инвестиционные учреждения, а также вложения в реальную экономику (покупка акций предприятий, вложение в собственный бизнес).

Организованные сбережения предполагают наличие в стране финансовых институтов, позволяющих осуществлять трансформацию сбережений в инвестиции. Чем более развиты такие сберегательные институты в стране, тем выше доля организованных сбережений в общей доле сбережений населения [59].



Неорганизованные сбережения представлены в основных двух формах: наличные сбережения в национальной валюте и наличные сбережения в иностранной валюте.

Функциональное назначение неорганизованных сбережений не связано с финансовыми инструментами и инвестиционным процессом, а в большей мере носит потребительский характер (отложенное потребление), чем оказывает негативное влияние на развитие национальной экономики, так как, по сути, не участвует в процессе экономического обращения. Такие сбережения в боль-

шей мере характерны для стран с развивающейся рыночной системой, чем для стран с развитым рынком.

Говоря о сложившейся ситуации в России, необходимо отметить, что, по данным Банка России, население страны в 2014 г. приобрело 33,8 млрд долл. в наличной валюте, однако депозиты в валюте за 10 месяцев с.г. выросли всего на 1,6 % (объем средств на валютных вкладах населения в рублевом эквиваленте увеличился на 40 % – с 8,8 трлн руб. до 12,4 трлн руб., доля же валютных депозитов в общем объеме вкладов выросла до 31,5 %), а объем денежных депозитов в рублях остался на уровне 2013 г. Таким образом, получается, что сбережения в наличной валюте до банков просто не дошли, и это показывает недоверие населения к национальной финансовой системе и экономике в целом [113].

Обратимся к организованным сбережениям, именно через них осуществляется функция трансформации в инвестиции. С точки зрения инвестирования организованные сбережения можно разделить на две основные группы: коллективное инвестирование и самостоятельное (индивидуальное).



Индивидуальное инвестирование – самостоятельное инвестирование индивида прямым способом. Инвестиционная деятельность граждан может по праву расцениваться как индикатор развитости рыночных отношений.

В странах с развитой рыночной экономикой индивидуальные инвесторы являются основными участниками рынка инвестиционных ресурсов, например, для среднего американца естественно иметь акции той или иной компании. Занимая определенную часть инвестиционного рынка, индивидуальные инвесторы служат важной стабилизирующей силой в кризисные времена.

Основная форма трансформации индивидуальных сбережений – через рынок финансовых и реальных активов. На финансовом рынке, где обращаются наличные деньги, ценные бумаги, размещаются паи, взносы, осуществляются вложения в банковские вклады, и на рынке реальных активов в дальнейшем происходит распределение и перераспределение находящихся в движении денежных средств.

Инвестиции в производственный сектор экономики (прямое инвестирование) осуществляются через вложения в малый бизнес, строительство и покупку жилья, ценные бумаги, человеческий капитал. Что касается фондового рынка, то физическое лицо имеет возможность осуществлять операции с помощью брокера, который совершает сделки купли-продажи за счет и по поручению клиента на основании договоров поручения или комиссии. Так как данные

инвестиции посредством брокера осуществляются от имени физического лица, то такая форма индивидуального инвестирования рассматривается как прямая.

Можно выделить следующие *преимущества индивидуального инвестирования*:

- это лишает возможности финансово-кредитные институты, государство и регионы использовать привлекаемые у населения средства непроизводительно;
- укорачивает процесс трансформации сбережений населения в инвестиции;
- дает возможность гражданам самостоятельно выбирать сферы (отрасли) и инструменты инвестирования средств;
- индивидуальный инвестор вовлечен во все стадии инвестиционного процесса.

Однако в настоящее время в России при незрелом финансовом рынке довольно мало самостоятельных инвесторов, программы накопительного страхования жизни только начинают свой путь, поэтому наиболее интересным представляется рассмотрение депозитов россиян.

Депозит (банковский депозит, вклад) в общих чертах представляет собой сумму денег, которая передается в кредитное учреждение с целью получения дохода, которым в данном случае является процент.

Банковский депозит по праву можно назвать наиболее распространенным и востребованным инвестиционным инструментом для российских граждан. Прежде всего это обусловлено простотой идеи, вы получаете доход (процент) за отказ от использования денег в текущее время.

Банковские депозиты бывают двух видов: срочные и до востребования. Срочные заключаются на определенный срок, вклады до востребования на неопределенный и обычно имеют более низкую ставку. Вместе с тем в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации срочный договор не может содержать положений об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию. Данное обстоятельство по сути делает все виды вкладов в нашей стране «до востребования», что не позволяет банкам в полной мере использовать денежные средства. Если обратиться к ставкам по депозитам в Сбербанке России по состоянию на февраль 2015 г., можно заметить, что наибольшая ставка предоставляется при вкладах сроком от 90 до 365 дней [113].

Это демонстрирует: во-первых, банкам тяжело спрогнозировать движение ставки рефинансирования, а во-вторых, в текущей экономической ситуации они не могут гарантировать, что населе-

ние будет делать такие вклады, а банк сможет их обеспечить. Получается, что в данный момент депозиты в нашей экономике не работают. Одним из главных шагов сейчас может стать нормативное закрепление прав банков в части выдачи по востребованию срочных вкладов, установление более длительных сроков, за которые инвестор обязан уведомить банк о требовании выдачи депозита и которые были бы удобны не только для инвестора, но и для банка.

Обращаясь к статистике, можно отметить, что, по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), за 2014 г. граждане забрали из банков порядка 1,3 трлн руб. [113].

Вместе с тем за 2014 г. вклады населения в банках подросли на 9,4 % и составили 18,55 трлн руб., но рост был обеспечен изменением стоимости валюты (доллар вырос более чем на 70 %, а евро - на 50 %). Таким образом, банки, наоборот, потеряли 1,5 % средств населения, а если учитывать капитализацию процентов, влияние которой оценивается в 6,1% и, по сути, является просто увеличением обязательств банка, а не новыми деньгами, то реальные потери банков составляют за 2014 г. порядка 7,6 % [113].

Приведенная статистика с крайне негативной точки зрения характеризует экономическую ситуацию в стране. Так, главный экономист МТС-банка Евгений Надоршин считает: «Даже отток 1,5 % вкладов – это катастрофа, учитывая, в каких условиях он происходил: внешние рынки закрыты, а депозиты населения – стратегически важный источник для банков». Он также отметил, что отдельная часть этих снятых денег пошла на покупку валюты, попала в банковские ячейки, а также пошла на потребление. О том, что данная ситуация свидетельствует о волатильности экономики и в целом отражает панику населения, уже упоминалось выше в рамках описания неорганизованных сбережений.

Однако банками и государством были также допущены ошибки. Рост рискованной составляющей в 2014 г. почему-то сопровождался понижением ставок по депозитам в сравнении с 2013 г., а резко возросшая стоимость валюты сразу сделала многие валютные вклады дороже гарантированных на тот момент 700 тыс. руб. Естественно, в ситуации, когда Банк России практически еженедельно отзывает лицензии у банков, и даже крупных (например, Мастер-Банк), люди массово начали снимать деньги. Государство подоспело позже, пятилетнее обсуждение повышения гарантий до 1 млн вылилось в 1 млн 400 тыс. руб., а банкам пришлось увеличить ставки по депозитам после взлета ставки рефинансирования до 17 %.



Коллективное инвестирование – это схема инвестирования, где средства, вложенные мелкими инвесторами, аккумулируются в единый фонд под управлением профессионального менеджера для их последующего вложения с целью получения прибыли.

Коллективное инвестирование предполагает создание «денежного мешка», который в дальнейшем будет инвестирован в ценные бумаги и другие активы. Согласно Указу Президента Российской Федерации «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» к формам коллективного инвестирования относят:

- паевые инвестиционные фонды;
- кредитные союзы;
- акционерные инвестиционные фонды;
- инвестиционные банки;
- негосударственные пенсионные фонды (НПФ);
- общие фонды банковского управления.

С точки зрения сбережений домашних хозяйств нам наиболее интересны и актуальны негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Динамика прироста активов НПФ впечатляющая. Так, с показателя в 510,6 млрд руб. накопления в НПФ к концу III квартала 2014 г. составили порядка 1200 млрд руб. Необходимо также отметить, что с 1 января 2015 г. начала работать система гарантирования пенсионных накоплений. Теперь НПФ, которые прошли акционирование, будут формировать резервы для обеспечения устойчивости исполнения обязательств перед застрахованными лицами [113].

Вместе с тем предполагается, что фонды, работающие с обязательными пенсионными накоплениями (накопительной пенсией), должны пройти соответствующую процедуру до конца 2016 г., а фонды, которые не работали с соответствующими накоплениями, должны сделать это до 2019 г. или ликвидироваться.

Данное обстоятельство, несомненно, должно положительно отразиться на активах НПФ и стать реальной альтернативой для депозитов (ставки по долгосрочным депозитам обычно малы) или сберегательных сертификатов (не подпадают под систему гарантирования вкладов), при этом, учитывая возможность НПФ инвестировать в довольно широкий финансовый инструментарий, позволит экономике привлечь долгие деньги.

Подводя итоги, можно отметить, что в России все еще отсутствует эффективная система накопления индивидуальных сбережений. Сбережения, как правило, имеют короткий период обра-

щения и, в конечном счете, используются для потребительских целей.

Происходит «недоинвестирование» экономики за счет формирования домохозяйствами неорганизованных накоплений в большом объеме и, как следствие, ведет к упущению инвестиционных возможностей в экономике. Причина в том, что длительное время в России не уделялось должного внимания сбережениям домашних хозяйств, в результате чего пострадал не только рынок частных сбережений, но и весь фондовый рынок.

И все же сейчас по прошествии почти 20 лет ситуация меняется на глазах, развивается более прозрачная система гарантирования вкладов, регламентируются финансовые инструменты, в которые могут инвестировать те или иные участники фондового рынка, в целом происходит дифференциация финансовых продуктов и растет грамотность населения.

Вместе с тем большие объемы неорганизованных сбережений, а также обычных депозитов показывают, что путь до стабильно функционирующей экономики еще долг и среди домашних хозяйств остается высока роль субъективных и психологических факторов при формировании сбережений, и эта роль неуклонно растет (паника населения в декабре 2014 г. – яркий пример).

На данном этапе становится крайне важным не только усовершенствование механизмов функционирования финансовых институтов, но и разработка и проведение грамотной политики в сфере сбережений, которая будет направлена на разъяснение основ финансового планирования и инвестирования.

2.2. Финансовые цели домашних хозяйств

Рассмотрим сначала выбор персональных финансовых целей и постановку задач. Финансовые цели индивида и семьи определяют приоритеты при принятии общего плана.

Допустим, у семьи есть две финансовые цели. Первая – отложить деньги на обучение детей в университете. Вторая – накопить средства для покупки дома, где будут жить сами родители после выхода на пенсию. Семья, скажем, решает, что они не будут покупать дом до тех пор, пока дети не получают высшее образование.

Таким образом, создание и финансирование специального фонда накопления для обучения детей в университете для данной семьи является более приоритетной задачей, чем создание фонда для покупки дома. Если семья не в состоянии поддерживать одновременно оба накопительных фонда из-за недостатка средств, то личный финансовый план будет в первую очередь сфокусирован на отчислении денег в фонд оплаты обучения детей в университе-

те. Как только будет накоплено достаточное количество денег на оплату обучения детей в университете и эта цель будет достигнута, план будет скорректирован для накопления денег на дом.

Финансовые цели зависят от личностных характеристик каждого человека. Для некоторых людей наиболее важной целью является улучшение своих нынешних жизненных условий. Для других первоочередная цель – накопление средств для будущей пенсии. Естественно, улучшение нынешних условий жизни для них также может быть желаемой целью, но не первостепенной. Финансовые цели, задачи и распределение приоритетов между ними варьируются в зависимости от семьи или индивида. Они также могут изменяться во времени. Тем не менее, у людей существуют более или менее схожие цели, которые они ставят перед собой в течение жизни. Прежде всего, это базовые цели:

- **обеспечить пищу, жилье и одежду для всей семьи.** Люди хотят нормально питаться, иметь безопасное место для проживания, необходимую одежду. Для всего этого надо иметь определенное количество денежных средств;

- **защитить семью от финансовых последствий потери здоровья кормильца из-за болезни или травм.** Каждый человек и отдельные семьи хотят иметь возможность получить необходимую медицинскую помощь для себя и членов семьи в случае болезни или несчастного случая. Однако хорошее лечение и медицинское обслуживание требуют денег и могут быть весьма дорогостоящими.

После того как две вышеперечисленные задачи были успешно решены, люди и семьи могут сосредоточиться на достижении следующих целей:

- **защитить семью от финансовых последствий смерти главы семейства, кормильца.** В случае смерти кормильца оставшиеся члены семьи теряют не только любимого человека, но и тот доход, который он приносил в семью. Многие люди хотят быть уверены, что если глава семейства уйдет из жизни, то оставшиеся члены семьи смогут поддерживать тот уровень достатка, к которому они привыкли;

- **защитить семью от потери имущества и ущерба, связанного с возникновением гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам.** И отдельный человек, и семья не хотят лишиться своего имущества из-за пожара, в результате кражи, наводнения и прочих рисков. Они также не хотят нести убытки, связанные с возникновением их юридической ответственности по возмещению ущерба, причиненного ими третьим лицам. Более того, они хотят быть уверены в том, что смогут возместить эти потери, если они произойдут;

– **выплатить потребительскую задолженность.** Множество людей сталкивается с финансовыми трудностями, возникающими из-за слишком легкого доступа к заемным средствам, кредитам, особенно к кредитным картам. Часто люди тратят больше, чем позволяет их текущий доход, оплачивая продукты, услуги при помощи кредитных карт и других способов оплаты в кредит. Люди, которые осознают опасность накопления значительных сумм задолженности по кредитам, обычно признают для себя приоритетной задачу возврата долгов или, в крайнем случае, понимают важность выработки специального плана для их погашения;

– **купить собственный дом.** Для многих людей стремление иметь собственный дом является первоочередной задачей. Семьи и отдельные люди, стремящиеся к достижению этой цели, должны решать вопрос о финансировании дорогостоящей покупки;

– **оплатить обучение детей в университете.** Некоторые родители хотят быть уверенными в том, что их дети смогут поступить в университет, а родители смогут хотя бы частично это обучение оплатить. Для таких семей создание фонда для оплаты обучения детей является важной финансовой целью;

– **отправиться во время отпуска в дальнее путешествие.** Многие люди любят и хотят путешествовать. Например, Гавайи и Европа весьма желанны для посещения, однако подобные путешествия стоят довольно дорого. Люди, интересующиеся путешествиями в этих направлениях, могут установить для себя и такую финансовую цель – накопление денег в течение нескольких лет для того, чтобы поехать в путешествие своей мечты;

– **минимизировать подоходный налог законными средствами.** Большинство людей хотело бы платить меньшие суммы подоходного налога в федеральный или местный бюджет. Владельцы собственного бизнеса, лица свободных профессий и все, кто считают, что платят слишком высокие налоги, могут устанавливать в качестве одной из целей финансового планирования уменьшение подоходного налога;

– **повысить уровень жизни и улучшить ее условия.** Есть множество людей, которые хотят жить в более дорогом доме, более престижном районе, купить новый автомобиль, который будет дороже и лучше нынешнего, и т.п. Даже у тех, кто доволен своим домом, машиной и прочим имуществом, может появиться потребность чаще путешествовать, иметь больше свободного времени, развлечений и других изменений в стиле и образе жизни. Эти перемены обязательно потребуют дополнительных денежных затрат;

– **организовать прибыльный малый бизнес.** Значительное число людей владеет (в одиночку, с партнерами или как акционеры) успешными предприятиями малого бизнеса. Рациональное финансовое планирование может повысить надежность и устойчивость этих компаний. Кроме того, такое планирование позволит компаниям продолжать эффективно работать, даже после ухода владельца (владельцев) на пенсию, в случае их болезни или даже смерти;

– **обеспечить сохранение нынешнего уровня жизни в старости (после выхода на пенсию).** Многие предусмотрительные люди считают одной из важнейших целей личного финансового планирования создание фонда для накопления финансовых ресурсов к моменту выхода на пенсию. Люди, которые не хотят снижать свой уровень жизни после выхода на пенсию, должны заранее накопить необходимые для этого финансовые средства;

– **передать накопленное богатство наследникам с минимальными налоговыми потерями.** Обычно люди хотят, чтобы заработанное и накопленное ими за жизнь имущество после их смерти было бы сохранено и без потерь передано пережившим их членам семьи, друзьям, благотворительным фондам или иным лицам, которых они назначат. При передаче наследства можно уменьшить административные издержки, свести к минимуму или даже законно избежать налогов на наследственное имущество.

Индивидуальные и семейные финансовые цели не статичны. Они меняются во времени вместе с переменами жизненных обстоятельств, изменениями в доходах, семейном положении, экономической обстановке и т.д. Например, пока дети еще маленькие, родители создают инвестиционный фонд для оплаты их будущего обучения в университете. После получения детьми высшего образования и обретения ими финансовой независимости цели личного финансового плана родителей изменяются. Они могут быть сфокусированы на пенсионном планировании или главной целью может стать накопление средств на покупку квартиры.

2.3. Основы личного финансового планирования

Многие люди мечтают о финансовой независимости, о стиле жизни без долгов, при котором они могут покупать желаемые товары и услуги, не беспокоясь о том, как это отразится на состоянии их банковского счета. Не принимая во внимание исключительно богатых, большинство остальных людей не в состоянии жить таким образом. Однако они могут применять планирование для достижения такого стиля жизни, какой они считают возможным и важным для себя. Личное финансовое планирование – это

процесс, при помощи которого индивиды и семьи реализуют свои желания в достижении финансовых целей, т.е. целей, которые требуют денежных средств для их достижения (например, получение адекватного пенсионного дохода). Личное финансовое планирование включает следующие действия:

- определение и ранжирование финансовых целей;
- принятие решений и выработка плана действий для достижения целей в условиях ограниченных ресурсов (например, отчислять 5% от любого дохода на свой частный пенсионный счет);
- следование выбранному плану или изменение плана, если он не приносит предполагаемых результатов.

Теоретически процесс планирования финансов можно представить в виде схемы (рис. 2.1).

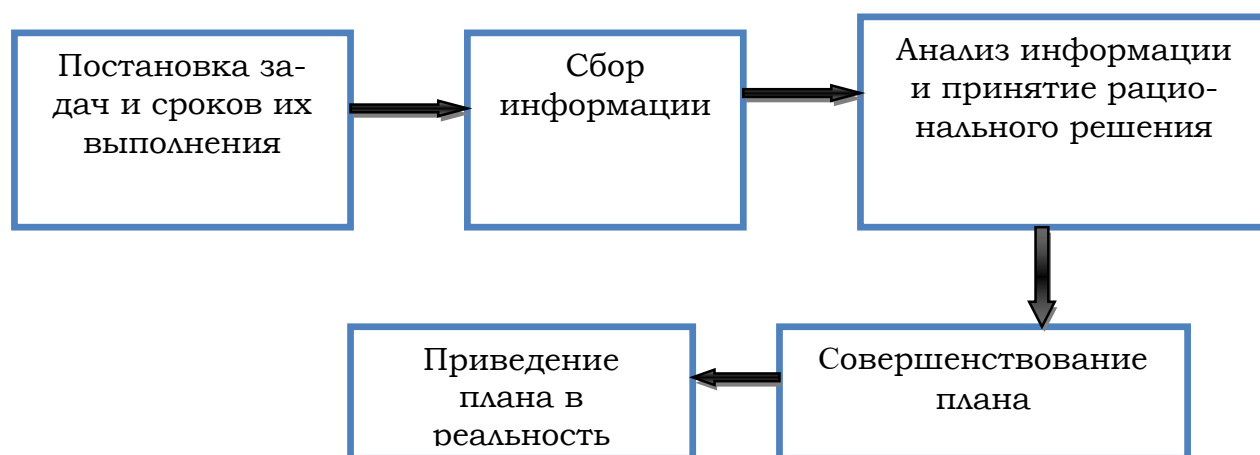


Рисунок 2.1 – **Процесс планирования финансов**

Таким образом, личное финансовое планирование требует принятия таких решений, как, скажем, выбор между созданием специального фонда оплаты будущего обучения детей в университете и сбережением средств для собственного пенсионного обеспечения. Такое решение предполагает выбор приоритетов в установлении финансовых целей. Другой пример - выбор между тем, чтобы потратить заработанные деньги сейчас или направить их на накопление с тем, чтобы потратить позже (решение, предполагающее знание методов достижения финансовых целей).

Личный финансовый план – это бюджет страны, перенесенный на отдельно взятую семью.

Большинство людей занимается неформализованным финансовым планированием, даже если они не осознают этого. Например, когда родители решают отложить деньги на оплату образования ребенка в университете, то они планируют финансовые ресурсы для обеспечения будущих расходов, которые потребуются их детям.

Создание денежного фонда для обучения в университете – интуитивное решение из области финансового планирования. Похожая ситуация возникает, когда индивид, например, принимает решение купить новый персональный компьютер, предполагая, что потратить деньги на компьютер сейчас выгоднее, чем накапливать их на будущие нужды. Подобный выбор также является интуитивным, неосознанным решением из области финансового планирования.

Между тем цель сознательного личного финансового планирования как раз и состоит в том, чтобы сделать финансовые решения не единичными, изолированными, а принимать их с учетом развернутого финансового плана, который всесторонне учитывает личные и семейные финансовые цели и намечает пути, которые помогают достичь их.

В качестве основных аспектов личного финансового планирования можно выделить следующие:

- текущее планирование;
- инвестиционное планирование;
- пенсионное планирование;
- планирование распоряжения наследственным имуществом.



Личное финансовое планирование – это процесс составления, оптимизации, исполнения и корректировки личного финансового плана, применяемый в процессе принятия финансовых решений индивида (семьи), для повышения их эффективности.

Для осуществления финансового планирования должна быть рассмотрена каждая из его составных частей (рис. 2.2).

Каждая из сфер финансового планирования представлена на рисунке отдельно и является самостоятельной. Решение, принятое в одной из областей, неизбежно повлияет на решения, принимаемые в других сферах. Например, пенсионное планирование существенно зависит от налогового планирования. Пенсионное планирование во многом сводится к тому, чтобы определить, как накопить пенсионные средства наиболее эффективным способом.

Для этого нужно использовать современные налоговые схемы пенсионного накопления.

К ним относятся, например, спонсируемые работодателем пенсионные планы, которые позволяют размещать средства на пенсионном счете. Накопления на таком пенсионном счете не облагаются налогом до тех пор, пока работник не выйдет на пенсию и не начнет пользоваться счетом.

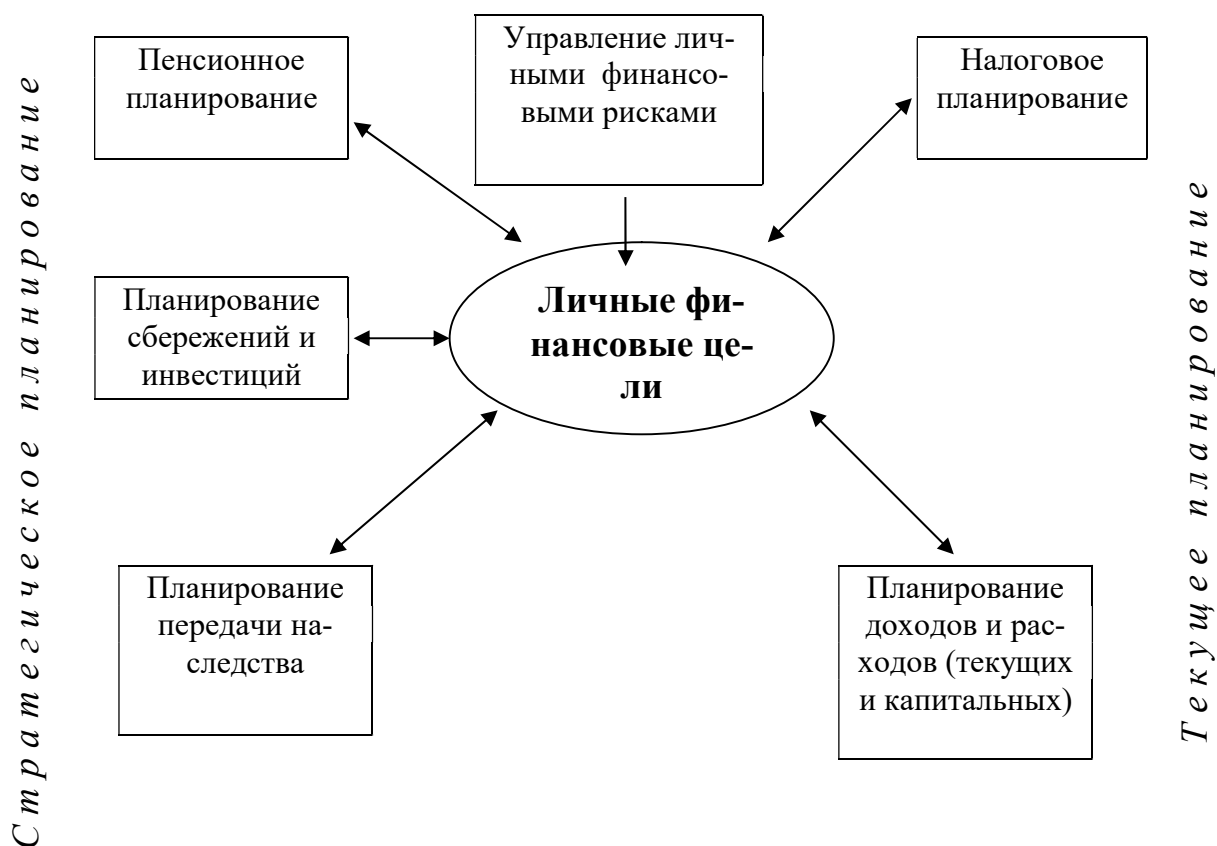


Рисунок 2.2 – Структура комплексного личного финансового плана

Жизненный цикл личного финансового планирования включает основные финансовые цели, характерные для многих людей и семей в разные периоды их жизни. Многие люди после 21-23 лет уже получили высшее образование и работают полный рабочий день с перспективой карьерного роста. Зачастую они возвращают кредит на обучение в университете, который брали, либо копят средства на покупку автомобиля или дома. Другие идут работать сразу после школы и начинают копить деньги на покупку дома и автомобиля намного раньше, еще до того, как им исполнилось 20 лет.

К 30 годам многие заводят семьи, и их финансовые цели смещаются в сторону: 1) защиты самих себя и своих близких от возможного ущерба; 2) повышения своего жизненного уровня; 3) накопления средств для обучения детей в университете, а также на другие будущие потребности (например, покупка дома). К 40 годам индивиды сконцентрированы на пенсионном планировании и законной минимизации подоходного налога. В это же время они начинают планировать наиболее эффективную передачу наследственного имущества. С выходом на пенсию большое значение приобретает задача поддержания привычного уровня жизни.

При составлении комплексного финансового плана для отдельного человека или семьи должны учитываться многие компоненты. Личные финансовые цели будут определять приоритеты и глубину анализа по каждой составляющей плана. Особенности каждого компонента кратко рассмотрены ниже.

Планирование управления рисками. Управление личными рисками – процесс идентификации, анализа, предотвращения и снижения возможного ущерба, связанного с реализацией того или иного риска. В этой сфере финансового планирования индивид или семья должны понять, как можно управлять рисками, реализация которых может привести к вреду жизни и здоровью и ущербу имуществу членов семьи или рисками связанными с возможным причинением ущерба третьим лицам, возникновением соответствующей гражданской ответственности. Иными словами, управление рисками может быть задействовано при планировании следующих финансовых целей:

- защита от финансовых последствий вреда здоровью и трудоспособности членов семьи в результате болезни и несчастных случаев;

- защита от финансовых последствий потери кормильца;

- защита от финансовых последствий нанесения вреда жизни и здоровью и ущерба имуществу третьих лиц (возникновение гражданской ответственности по возмещению ущерба).

Управление доходами и расходами. Управление доходами и расходами с использованием заемных средств рассматривает наиболее адекватные методы удовлетворения текущих потребностей семьи. В частности, индивид или семья нуждаются в еде, жилье и одежде. Для удовлетворения этих базовых потребностей у них должны быть необходимые материальные ресурсы или должна быть возможность взять недостающие средства в долг. В этой сфере финансового планирования мы определяем как правильно организовать управление текущими денежными потоками, исходя из текущих доходов и используя заемные средства.

Сбережения и инвестиционное планирование. Планирование инвестиций и сбережений посвящено будущему личному или семейному финансовому потреблению. Например, сбережения на покупку нового дома или оплаты обучения детей в университете являются целями финансового планирования для многих людей и семей. При этом достижение этих целей связано с планированием инвестиций и сбережений.

Слова «сбережение» и «инвестирование» часто используются в качестве синонимов, однако они таковыми не являются. *Сбережение* означает накопление денег на будущее.



Инвестирование – это использование накоплений для получения дохода, превышающего объем использованных средств. При этом одна и та же сумма денег может быть отнесена к сбережениям и инвестициям. Например, вклад на депозитный счет.

Налоговое планирование. Налоговое планирование занимается постановкой финансовых задач по законному снижению подоходного налога, налогов на имущество, наследство или дарение. Налоговое планирование тесно связано с другими областями финансового планирования. На инвестиционные решения индивидов могут влиять условия налогообложения тех или иных инвестиционных инструментов.

Пенсионное планирование. Планирование личной пенсии направлено на решение задачи – сохранить привычный уровень жизни после выхода на пенсию. Пенсионное планирование предполагает, во-первых, определение желательных для человека стандартов уровня жизни, которые нужно поддерживать после выхода на пенсию; во-вторых, создание специального накопительного фонда, предназначенного для финансирования заданного уровня жизни; в-третьих, эффективное инвестиционное управление этим личным пенсионным фондом.

Планирование передачи наследственного имущества. Одна из задач личного финансового планирования для многих людей – передача накопленного за жизнь состояния с минимальными налоговыми выплатами. Пути решения этой задачи рассматриваются в таком разделе личного финансового плана, как планирование передачи наследства. Существует несколько методик для сохранения стоимости наследственного имущества при его передаче наследникам после смерти наследодателя.

Процесс личного финансового планирования включает следующие этапы:

1. Определение личных финансовых целей.

Процесс финансового планирования позволяет человеку определять, анализировать и ранжировать свои финансовые цели и задачи. После того как цели определены и расставлены приоритеты, все остальные части плана подчинены достижению этих целей.

Комплексный финансовый план направлен на достижение всех поставленных задач, но, учитывая ограниченность имеющихся у семьи средств, в первую очередь необходимо сосредоточиться на тех целях, которые имеют приоритет.

2. Сбор информации.

После того как финансовые цели определены и приоритеты расставлены, должен быть составлен личный финансовый план, направленный на их достижение. План должен последовательно выполняться и уточняться. Информация, касающаяся текущего финансового состояния индивида или семьи, необходима для того, чтобы определить, какие дополнительные меры нужно предпринять для достижения поставленных финансовых целей, если, конечно, таковые потребуются. Помимо этого необходима информация о личных предпочтениях каждого индивида в вопросах инвестиционных стратегий и стабильности дохода. Для составления личного финансового плана необходима следующая информация:

- имя, возраст, состояние здоровья и место проживания индивида и его супруги (супруга), а также лиц, находящихся у них на иждивении;
- отношение индивида или семьи к риску, т.е. насколько он или она любят рисковать или больше склонны отвергать риск, стремятся к стабильности;
- потенциальные изменения в структуре семьи;
- количество и объем непогашенных долгов и других обязательств;
- статус мужа и жены и их иждивенцев в программе социального обеспечения;
- текущий и ожидаемый доход супругов;
- надежность и безопасность рабочих мест супругов или рабочего места кормильца, если в семье работает один человек;
- страховые программы по коллективному страхованию, предоставляемые работодателем;
- коллективные пенсионные схемы;
- виды и объем текущего инвестирования индивида или его семьи;
- виды, условия, страховые суммы и взносы по страхованию жизни, имущества и ответственности, а также по медицинскому страхованию;
- условия действующего завещания индивида и другие планы передачи наследственного имущества жене (мужу) и детям.

Информация, необходимая для составления личного финансового плана, может быть получена из многих источников. Личная финансовая документация – годовая налоговая декларация, выписки с банковских и инвестиционных счетов, чековые книжки, отчеты по кредитным картам, невыплаченная задолженность по кредитам – предоставляет информацию о финансовом положении индивида (семьи). Текст завещания, кредитные договоры, записи

в трудовых книжках, страховые полисы и т.д. содержат дополнительную информацию, которая необходима в процессе личного финансового планирования.

Например, рассмотрение полиса имущественного страхования поможет выявить незастрахованное или не полностью застрахованное имущество. В случае ущерба незастрахованному или не полностью застрахованному имуществу на его ремонт или восстановление придется задействовать средства, предназначенные ранее для других целей. Изучение всей финансовой документации позволяет понять, существует ли в семье фонд на неотложные нужды и достаточно ли в нем средств на возмещение ущерба незастрахованному имуществу.

3. Анализ сложившейся ситуации.

Анализ должен быть сосредоточен на достижении будущих целей с учетом текущего финансового состояния и качественных характеристик и не должен включать уже достигнутых или принципиально недостижимых целей.

Один из методов анализа финансовой ситуации – это составление личной финансовой отчетности на основе собранной информации.



Актив – совокупность имущественных прав (имущества), принадлежащих физическому или юридическому лицу в виде основных средств, нематериальных активов, материальных производственных запасов, денежных средств, финансовых вложений, а также денежных требований к другим физическим или юридическим лицам.

Личный бухгалтерский баланс, учитывающий стоимость активов и обязательств (пассивов) домашнего хозяйства, позволяет определить чистое богатство (стоимость имущества за вычетом обязательств, собственный капитал) домохозяйства на конкретную дату. Эта информация весьма полезна для планирования страхования жизни, пенсионного планирования и планирования передачи наследственного имущества. Для отдельных людей и семей активы – это все, чем они владеют, включая имущество и инвестиции. Принадлежащие им квартиры, дома, мебель, автомобили, авторские и имущественные права на книги, которые они написали или опубликовали, другая интеллектуальная собственность, акции, облигации, пенсионные и накопительные счета – все это является активами.



Пассивы – это суммарная величина долга другим людям или организациям, задолженность семьи или отдельного человека. Задолженность по ипотечным кредитам, кредитам на покупку автомобилей, бытовой техники, долг по кредитным картам – примеры типичных обязательств, которые есть у большинства людей или семей.

Поскольку чистое богатство может изменяться, баланс должен периодически обновляться (обычно ежегодно). В случае значительных изменений чистого богатства финансовый план должен быть подвергнут пересмотру.



Чистое богатство – показатель финансового положения индивида или семьи. Чистое богатство (собственный капитал) рассчитывается как разница между стоимостью активов и пассивов. Если семейные активы существенно превышают пассивы, семья обладает чистым богатством. Если пассивы превышают активы, то имеет место чистая задолженность.

Пример баланса домохозяйства представлен в табл. 2.1. Учитывая тот факт, что домохозяйству на момент покупки автомобиля воспользоваться автокредитом было выгоднее, чем воспользоваться денежными средствами на депозите.

Другой баланс – баланс доходов и расходов домохозяйства (табл. 2.2), показывает располагаемый доход, который включает сумму денег, оставшуюся после удовлетворения необходимых потребностей. Размер располагаемого дохода позволяет определить, каким количеством денежных средств домохозяйство располагает для финансового планирования. Баланс доходов и расходов составляется на годичный период.

Баланс движения личных финансовых средств (месячный баланс финансовых потоков) необходим при анализе финансовой ситуации домашнего хозяйства, т.к. он показывает на что семья ежемесячно тратит деньги. Данная информация позволяет определить периоды, когда семья тратит больше, чем зарабатывает, что важно учитывать при составлении плана управления доходами и расходами.

**Таблица 2.1 – Финансы (баланс) домохозяйства,
тыс. руб.**

Активы		Пассивы (обязательства)	
Имущество:			
Квартира	2600	Ипотечный кредит	1200
Мебель	450	Автокредит	270
Автомобиль	600	Баланс счетов кредитных карт	300
Прочее	200		
Итого.....	3850	Чистое богатство (собственный капитал)	2566
Финансовые активы:			
Текущий счет	50		
Депозиты	300		
Инвестиции в ценные бумаги	60		
Пенсионные накопления	50		
Баланс индивидуального Пенсионного счета	26		
Итого активов	4336	Всего обязательств и собственного капитала	4336

Баланс денежных потоков содержит информацию о том, как можно перераспределить средства для решения тех или иных финансовых задач. Для сбора и анализа финансовой информации возможно использование специальных компьютерных программ.

Таблица 2.2 – Баланс доходов и расходов домохозяйства

Статья	Сумма, руб.
Доходы	
Заработная плата	41800
Пособия на детей	10000
Доход от инвестиций	6000
Доход по депозитам	3000
Итого	60800
Расходы	
Погашение ипотечного кредита	13200
Погашение автокредита	7200
Налоги	4700
Страховые взносы (страхование жилья, медицинское страхование и страхование автомобилей)	2900
Текущие расходы (коммунальные расходы, продукты питания, одежда и т.п.)	18900
Досуг (посещение развлекательных учреждений, кафе, ресторанов, путешествия и т.п.)	2400
Прочее (расходы на бензин, ремонт автомобиля, содержание дома, хобби и т.п.)	1800
Итого	51100
Располагаемый доход	9700

Рассмотрение всех приемлемых вариантов решения поставленных задач.

После рассмотрения качественных характеристик семьи или индивида, их текущая финансовая ситуация проанализирована с точки зрения того, какие цели нужно запланировать и какие ресурсы в принципе имеются для их достижения, можно определить альтернативные финансовые варианты, которые необходимо использовать для включения в личный финансовый план.

4. Разработка личного финансового плана, направленного на достижение установленных целей, и его последовательное выполнение.

Финансовые цели индивида и семьи и альтернативы, предоставляемые финансовым планированием для достижения этих целей, должны рассматриваться комплексно для того, чтобы определить наиболее подходящие технические приемы финансового планирования. После того как финансовый план разработан, его надо претворить в жизнь. Необходимо осуществить инвестиции, купить страховые полисы и оформить необходимые документы.

Отметим, что невозможно создать универсальный план, но основные принципы при финансовом планировании всегда одни и те же – наведи порядок в своих финансах, возьми их под контроль, начни инвестировать часть своего дохода, защити себя и своих близких и только после этого инвестируй в более агрессивные инструменты. Универсальным план не может быть еще и потому, что ситуация на финансовых рынках постоянно меняется и в связи с этим в план время от времени должны вноситься некоторые корректировки. Личный финансовый план необходим человеку с любыми доходами. Если же доходы у человека довольно значительны и он не нуждается в контроле за своими доходами и расходами, то такому человеку необходимо иметь план инвестирования.

5. Периодический мониторинг плана и его пересмотр при необходимости.

Необходимо следить за выполнением финансового плана, чтобы быть уверенным, что поставленные цели достигаются. Финансовые планы могут не достигнуть поставленных целей по нескольким причинам:

– *выбранный способ финансового планирования реализуется не так, как ожидалось.* Следовательно, методы финансового планирования должны быть скорректированы таким образом, чтобы финансовые задачи решались наиболее эффективно. Например, Дороховы ожидают, что доходность от их инвестиций будет 8% в год. Может случиться так, что в действительности они получат доход 9% годовых. Следовательно, они могут уменьшить сумму, на-

правляемую на инвестиции. Если же они заработают меньше, чем ожидали, то им надо будет рассмотреть альтернативные способы инвестирования или увеличить его объем;

– *меняются финансовые задачи.* В таких случаях личный финансовый план должен быть пересмотрен с учетом новых или измененных целей. Может потребоваться его пересмотр и в случае, когда какая-либо задача теряет актуальность. Например, если врачи сообщают молодой семейной паре, что супруга беременна и ожидается рождение ребенка, то сразу появляется новая цель: осуществление сбережений и создание фонда для будущего обучения ребенка в университете. Эта новая цель, очевидно, вытеснит задачу покупки нового автомобиля, и финансовый план семьи должен быть изменен, чтобы включать долгосрочные инвестиции вместо их краткосрочных вариантов;

– *меняется окружение, в котором живет семья или индивид.* Иногда внешние условия, при которых финансовый план был разработан и осуществлялся, меняются, предлагая новые возможности для решения финансовых задач. Такие внешние изменения могут повлиять на адекватность финансового плана. Например, изменения в налоговом законодательстве могут создать новые инвестиционные возможности или новые методы финансового планирования. В экономике может начаться период рецессии, что приведет к изменению в краткосрочных инвестиционных стратегиях. Люди должны будут пересмотреть свои финансовые планы, чтобы учесть изменение внешних условий и сделать так, чтобы планы по-прежнему способствовали достижению долгосрочных финансовых целей.

Финансовые планы должны регулярно пересматриваться из-за возможности вышеуказанных изменений. Эксперты рекомендуют пересматривать планы каждый год, или каждые два года, или всякий раз, когда обнаружены признаки изменений в финансовых целях или внешних условиях. Если финансовый план не решает текущих или новых задач или не учитывает последних изменений экономической ситуации, то он должен быть пересмотрен.

Таким образом, цель личного финансового планирования - создание такого комплексного финансового плана, который позволил бы решить финансовые задачи, поставленные отдельным человеком или семьей. План строится в строгом соответствии со спецификой потребностей той или иной семьи или индивида на момент планирования. В случае изменения финансовых целей план должен быть пересмотрен и направлен на решение новых задач.

Процесс финансового планирования позволяет человеку определять, анализировать и ранжировать свои финансовые цели и задачи. После того как цели определены и расставлены приоритеты, все остальные части плана подчинены достижению этих целей.

Комплексный финансовый план направлен на достижение всех поставленных задач, но, учитывая ограниченность имеющихся у семьи средств, в первую очередь необходимо сосредоточиться на тех целях, которые имеют приоритет.

Следовательно, эффективное личное финансовое планирование или его полное отсутствие может дорого обойтись индивиду. Ниже перечислены некоторые проблемы, с которыми можно столкнуться, если финансовый план составлен неэффективно:

- финансовых ресурсов может быть недостаточно для решения поставленных задач. Например, индивиду может не хватить накоплений, когда он будет находиться на пенсии, потому что он неправильно рассчитал сумму, необходимую для поддержания привычного уровня жизни;

- на решение конкретной финансовой задачи может быть направлено чрезмерное количество ресурсов. Например, семья может купить избыточное страховое покрытие по имущественному страхованию;

- при определении финансовых целей может быть неправильно указан адресат. Например, имущество и другие активы могут попасть не к тем людям, которым они предназначались в соответствии с волей покойного;

- подоходный налог и налог на наследство могут быть необоснованно высокими. Люди могут не суметь воспользоваться налоговыми льготами и методами планирования передачи наследственного имущества, снижающими величину налогов, подлежащую уплате в бюджеты всех уровней.

Личное финансовое планирование, если оно организовано эффективно, приносит следующие выгоды:

- достигаются финансовые цели;
- обеспечивается защита от наиболее крупных рисков;
- повышается личный кредитный рейтинг;
- возрастает уровень жизни;
- осуществляется более эффективная передача наследственного имущества и бизнеса.

Для того, чтобы личное финансовое планирование было достаточно эффективным, субъект должен владеть, по крайней мере, минимумом знаний в области его финансовых отношений, быть финансово грамотным.

2.4. Инструменты трансформации сбережений домашних хозяйств в инвестиции

Решения домашних хозяйств о формировании структуры сбережений и способах их инвестиционного использования являются важным фактором экономического роста, стабильного и устойчивого экономического и социального развития любой страны, приобретая особое значение в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики.

Население является особым носителем национального богатства, так как, с одной стороны, домашние хозяйства выступают в роли потребителей, формируют расходные и сберегательные предпочтения, с другой стороны, только сами индивиды могут быть распорядителями ресурсов, которые составляют их личные сбережения.

Домашние хозяйства являются важнейшим экономическим фактором в финансовой системе государства, так как поступки и поведение людей определяют ход и результаты экономического процесса. Формирование финансовой системы и построение финансовых отношений между ее элементами в первую очередь являются отношениями между индивидами. Но в составе хозяйственной деятельности человека следует особо выделять то, что связано с удовлетворением потребностей его самого и его семьи.

Домашние хозяйства принимают решения по приобретению товаров и услуг для собственного пользования, выбору конкурирующих целей в качестве фондов общего или личного назначения, оптимизации финансовых рисков, формируют мотивацию по использованию сбережений финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении, а также по их инвестированию в активы различного рода. Домашние хозяйства в конечной инстанции являются собственниками принадлежащего им имущества и нематериальных благ, которые находятся в их распоряжении.

Если особых проблем по удовлетворению потребительских нужд населения в целом может и не возникать, то этого нельзя утверждать, когда сбережения направляются в активы домашних хозяйств. Под последними понимаются любые ценности, которые способны приносить доходы или удовлетворять иные потребности индивида как в настоящее, так и в будущее время.

Активы домашних хозяйств необходимо рассматривать как способность их членов к расширенному воспроизводству, что неотделимо от личности самого индивида, от его способности создавать блага как для личного, так и для общего потребления, придавая результату труда товарно-денежную форму. Эти активы не только составляют обособленные от самой личности материальные

блага, но и формируют способность трудиться, стремление к получению знаний.



Механизм трансформации сбережений населения в инвестиции основан на том, что сберегаемая часть денежного дохода должна быть отчуждена от их собственника на условиях возвратности, срочности, платности, что определяет кредитный характер сбережений, означает капитализацию дохода и вовлечение сбережений в сферу кредитно-финансовых отношений (исключая инвестиции в развитие собственного дела и в недвижимость).

Кроме того, данные денежные средства должны быть переданы на тех же условиях хозяйствующим субъектам, которые способны эффективно их использовать.

Соответственно, сбережения населения должны принять иную форму, отличную от налично-денежной. Приобретение населением различных видов активов - финансовых, материальных и нематериальных - означает превращение их в инвестиции. Сберегательный и инвестиционный процессы переплетаются, а сбережения населения выступают важным компонентом макроэкономического воспроизводственного процесса.

Экономика денежного обращения в своем непрерывном движении проходит несколько воспроизводственных стадий: деньги поступают в обращение для обслуживания процесса производства и товарообращения, откуда в форме заработной платы работников и доходов предпринимателей поступают в домашние хозяйства.

Отсюда основная часть денежных средств направляется на потребление и тем самым опять возвращается в обращение, а часть средств, оставшихся после обязательных расходов, связанных с обеспечением жизнедеятельности домашних хозяйств, остается внутри хозяйств и тем самым выводится из процесса обращения.

Поскольку этот процесс непрерывен, периодическое прохождение стадий приводит к тому, что часть средств денежной массы выводится из обращения в виде накоплений домашних хозяйств. Свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров, представляют собой сбережения.

Вступая в экономические отношения с государством, хозяйствующими субъектами, домашние хозяйства получают различные виды доходов независимо от того, было ли производство этих благ непосредственно осуществлено путем оказания услуг конечному потребителю, т.е. населению, или эти доходы домашние хозяйства

получали в результате использования принадлежащих им орудий и средств труда.

При исследовании сбережений можно выделить основные субъекты сберегательного процесса: население, финансово-кредитная система, предприятия и организации, государство. Население является основным субъектом сберегательного процесса, так как оно распоряжается денежными ресурсами, являющимися источником сбережений, и формирует потребности, развитие которых приводит к возникновению сбережений.

Финансово-кредитная система оказывает населению услуги по размещению сбережений, выдает из привлеченных средств ссуды и осуществляет инвестиции в производство.

К финансовым отношениям граждан относятся их денежные отношения с различными контрагентами, при этом происходит перераспределение собственности между физическими лицами, их взаимодействие с бюджетом, инвестиционная деятельность, а также перераспределение средств, направленных на удовлетворение личных потребностей человека.

О важности роли потребления домашних хозяйств свидетельствует тот факт, что уровень потребления в обществе подвержен колебаниям в меньшей степени, в том числе и снижению уровня потребления на стадии кризиса и депрессии. Это придает системе относительную устойчивость по сравнению с колебаниями объемов производства капитала, объемов инвестиций и, наконец, дохода.

Если на предшествующих этапах в обществе были созданы значительные объемы накопления имущественных ценностей в домашних хозяйствах, то в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры они менее болезненно ощущают на себе негативные последствия. Следовательно, государство в целях формирования стабильной социально-экономической, политической ситуации должно формировать предпосылки по наращиванию активов домашних хозяйств.

Инвестиционное поведение домашних хозяйств может служить качественным показателем эффективности экономических отношений, которые складываются в обществе.

Следовательно, формирование механизма сбережений и их последующей трансформации в инвестиции определяет техническую реконструкцию и структурную перестройку экономики, темпы ее развития. Сбалансированность сбережения и реального накопления – важный параметр общей макроэкономической пропорциональности основных факторов и сторон всего процесса воспроизводства.

2.5. Технологии разработки финансового плана домохозяйства

В современных условиях повышенного требования к уровню финансовой грамотности субъекта хозяйствования вместе с остро вставшей проблемой снижения уровня реальных располагаемых доходов граждан, на фоне затянувшегося финансово-экономического кризиса актуальность ведения эффективного учета личных финансов на уровне отдельно взятого домашнего хозяйства чрезвычайно высока.

Расчет дохода по вкладу "Сохраняй"

Валюта вклада: РОССИЙСКИЙ РУ...

Дата открытия вклада: 08.12.2017

Дата окончания вклада: 08.12.2018

Срок вклада в днях: 365

Сумма вклада: 100 000

Капитализация процентов: ☒ Да ☐ Нет

Досрочное закрытие вклада: ☐ Да ☒ Нет

Вкладчик - пенсионер: ☒ Да ☐ Нет

Пересчитать

Распечатать

Средний доход за 30 дней: **461,31 р.**

Процентная ставка с учетом капитализации процентов: **5,54%**

Общая сумма вклада: **105 535,66 р.**

Доход: **5 535,66 р.**

Вклад: **100 000,00 р.**

Для расчета дохода применяются процентные ставки, действующие на момент проведения расчетов. Процентные ставки, действующие ранее, и возможное изменение процентных ставок в будущем не учитываются. При расчете дохода длительность календарного года всегда берется равной 365 дням.

Рисунок 2.3 – **Банковский сервис по расчету прибыли по вкладам**

Подходы к системе учета личных финансов домашнего хозяйства, как правило, основываются на базовых принципах бухгалтерского учета предприятия. В таком случае логично предположить, что персональный бухгалтерский учет, осуществляемый на уровне домашнего хозяйства, должен, во-первых, строиться по балансовому методу, что требует четкого разграничения в учете источников поступления денежных средств в разрезе собственных и заемных и направлений их вложений.

Кроме того, учет личных финансов должен отвечать требованиям аналитичности, наглядности, простоты мониторинга и регулирования объектов учета.

Отмеченным требованиям в полной мере соответствует бухгалтерский учет, применяемый на предприятиях. Безусловно, по сравнению с фирмами бухгалтерский учет на уровне семьи носит упрощенный и не регламентированный законодательством характер. При этом на уровне домашнего хозяйства учет одновременно

должен вестись и для рационализации финансового управления ресурсами семьи.

The image shows a web-based mortgage calculator interface. It includes several input fields and sliders for user selection, followed by calculated results.

- Хочу (I want):** A dropdown menu with the selected option "Купить квартиру в новостройке" (Buy an apartment in a new building).
- Которая стоит (Which costs):** A slider for the target price, ranging from 300 тыс. to 30+ млн. The selected value is 7 600 000 Р.
- У меня есть (I have):** A slider for the current savings, ranging from 1 млн. to 8 млн. The selected value is 2 174 000 Р, with a green indicator showing 28.6% coverage.
- Кредит на срок (Loan term):** A slider for the loan term, ranging from 1 год to 30 лет. The selected value is 12 лет.
- Я получаю зарплату на карту банка (I receive salary on the bank card):** A toggle switch that is turned on.
- Снизить ставку по кредиту на 1% за счет страхования жизни и здоровья в страховой компании «страхование» или других аккредитованных компаниях.** A toggle switch that is turned on.
- Сумма кредита (Loan amount):** 5 426 000 Р.
- Ежемесячный платеж (Monthly payment):** 58 437 Р.
- Процентная ставка (Interest rate):** 7,9 %.

Рисунок 2.4 – **Банковский сервис по расчету ипотеки**

Распределение доходов рекомендуется производить механическим способом путем разложения денежных средств непосредственно по конвертам, имеющим целевую направленность расходов. Количество конвертов определяется количеством счетов учета и числом недель в планируемом периоде, но не должно превышать 10 направлений расходов.

Для облегчения учета личных финансов можно вести компьютеризированный учет с помощью электронных таблиц Excel, GoogleDocs и др. При этом необходимо учитывать, что такой учет подходит тем, у кого один источник дохода. Наличие дополнительных источников дохода делает такой учет сложнее и требует создания собственной системы учета, что для пользователя, не обладающего навыками работы с электронными таблицами, сделать практически невозможно.

Недостаточно просто регулярно вносить данные в таблицу и выводить итоговые суммы; необходимо, чтобы выбранная пользователем система учета финансов имела возможность анализа введенных данных, что позволяло бы проводить аналитику накопленной информации. Современные банковские продукты, ориентированные на обслуживание физических лиц, имеют достаточный функционал для ведения и сбора информации по динамике фи-

нансов домашнего хозяйства. Как правило, это всевозможные калькуляторы и диаграммы.

В настоящее время внедрение принципов бухучета в практику домашних хозяйств реализуется в двух направлениях. Во-первых, формируется теория упрощенного бухгалтерского учета для управления и учета личными финансами – персональный бухгалтерский учет. Во-вторых, активно развивается программное обеспечение, с одной стороны, для автоматизированного учета домашними хозяйствами своих доходов и расходов (программы по учету средств семейного бюджета), а с другой, для оценки и расчета эффективности вложений в отдельные финансовые инструменты (кредитные, пенсионные, ипотечные калькуляторы).

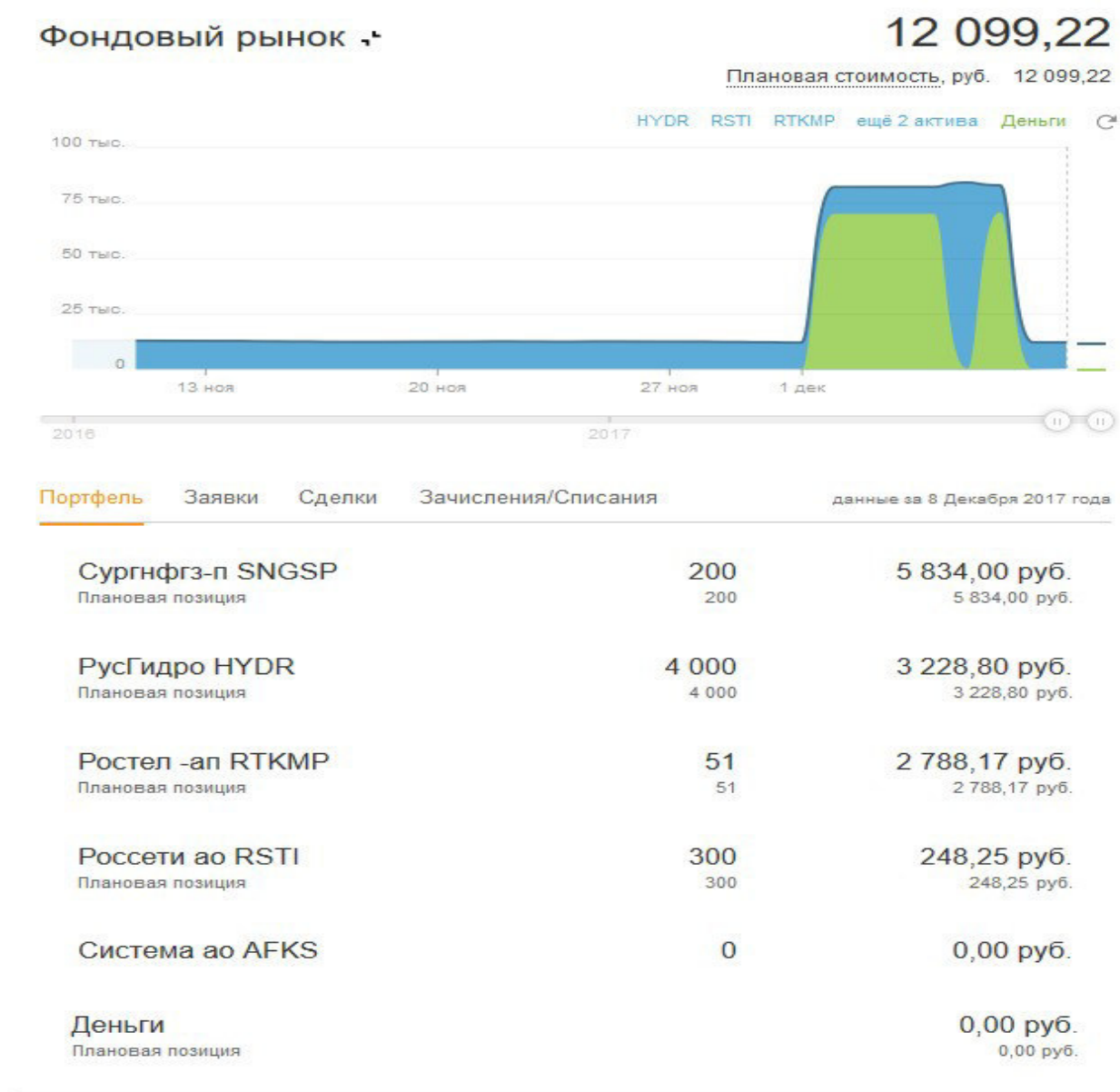


Рисунок 2.5 – **Брокерский сервис по расчету эффективности инвестиций**

Среди программ автоматизированного учета личных финансов можно выделить: «Family 10», «MoneyTracker – Домашняя бухгалтерия», «Домашняя бухгалтерия 4.0», «1С: Деньги 8», «Домашние финансы (PRO)», «Life финансы», «Жадюга», «MyMoney», «Личные финансы (Personal Finances)», «X-Cash: Семейный бюджет», «Личные финансы (AbilityCash Beta)», «ДомФин-бухгалтерия для дома», «Учет личных финансов», «CashFly-домашняя бухгалтерия» и др.

К сожалению, практически во всех указанных программах срабатывает принцип программирования GIGO (англ. «Garbage in – garbage out» – «Мусор на входе – мусор на выходе»). В соответствии с этим принципом неверные входные данные не могут привести к правильному результату, поскольку программы на практике реализуют неразработанные системы учета доходов, расходов, имущества и обязательств домашнего хозяйства.

Теоретическое развитие представленного подхода к системе персонального бухгалтерского учета домашнего хозяйства в дальнейшем создаст гибкую единую систему счетов и объектов персонального бухгалтерского учета на уровне домашнего хозяйства, строго увязанную с фиксированным механизмом инвентаризации счетов и объектов, имеющую качественное программное обеспечение автоматизированного процесса учета.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем заключается экономическая сущность сбережений домашних хозяйств?
2. Перечислите основные функции сбережений населения.
3. Назовите мотивы сбережений.
4. Какие факторы влияют на соотношение сбережений и потребления?
5. Назовите виды сбережений.
6. В чем состоят преимущества индивидуального инвестирования?
7. Что служит причиной «недоинвестирования» экономики?
8. Сформулируйте финансовые цели домашних хозяйств.
9. Что такое «базовые» финансовые цели домохозяйства?
10. Для чего необходим личный финансовый план?
11. Сформулируйте цели, задачи и принципы личного финансового плана.
12. Назовите основные этапы процесса планирования финансов домохозяйства.
13. Как взаимосвязаны жизненный цикл индивида и личный финансовый план?
14. Как учитывается управление рисками при составлении личного финансового плана?

15. Охарактеризуйте понятие «чистое богатство» домохозяйства
16. Перечислите инструменты трансформации сбережений домашних хозяйств в инвестиции.
17. Каким требованиям должен отвечать учет личных финансов?
18. В каких направлениях реализуется внедрение принципов бухучета в практику домашних хозяйств ?
19. Какие программы автоматизированного учета личных финансов вам известны?

РАЗДЕЛ II. ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

ГЛАВА 3. ФИНАНСОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

После изучения 3 главы бакалавр должен:

знать

- содержание финансового портфеля домашних хозяйств;
- принципы формирования финансового портфеля домашних хозяйств;
- действующую нормативно-правовую базу, регулирующую действие экономических инструментов, формирующих финансовый портфель домашнего хозяйства;

уметь

- пользоваться базовым финансовым инструментарием для осуществления эффективной экономической деятельности домохозяйства;
- оценивать валютные, процентные и рыночные риски для отдельного домохозяйства;

владеть

- навыками анализа и структуризации инвестиционного и кредитного портфеля домохозяйства.

3.1. Портфельный анализ семейной экономики

Семья определяет характер использования доходов, превращение их в те или иные блага – товары, услуги, сбережения. Такие вопросы, как приобретение дорогих вещей, оплата дорогостоящих видов отдыха, развлечений и других занятий, связанных со значимыми затратами, должны решаться всей семьей в целом.

Новая экономическая реальность сделала актуальными для семей России такие проблемы, как передача по наследству имущества и капиталов, страхование своего благополучия в условиях нестабильности переходной экономики, выбора рискованного и безрискового управления своими активами. Большинство семей не ведет формального расчета используемых ресурсов и имеющихся средств, но необходим их контроль, учет в домашнем хозяйстве. Эти проблемы анализируются в рамках так называемого портфельного подхода.

Особенностью портфельного подхода является измерение семейных денег и имущества как запаса, а не потока. Семейное имущество рассматривается как капитал в материально-

физической форме, т. е. должны учитываться стоимость квартиры, дома, автомобиля, бытовой техники. В обыденном сознании все это определяется как богатство. В случае портфельного анализа семья распределяет не доход, а богатство как сумму стоимости имущества и всех сбережений.



Финансовый портфель семьи – это совокупность ценностей, которыми она владеет и которые при необходимости могут быть превращены в рубли. Для семейной экономики финансовый портфель выступает в качестве формы ее управления и организации наряду с семейным бюджетом.

Финансовый портфель семьи служит источником для личного и семейного потребления, для накопления в форме сокровищ и для инвестирования капитала. Поэтому финансовый портфель и делится на портфели потребительский, накопительный и инвестиционный. Также существуют и другие группировки (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – **Инвестиционный портфель гражданина**

В развитых странах семейная экономика зачастую опирается на покупку товаров в рассрочку. Товар переходит в руки покупателя сразу. Так возникает скрытое «накопление», поскольку платежи за товары, купленные в рассрочку, равнозначны взносам на

сберегательные счета россиян, но статистикой США и других стран классифицируются как расходы. Но эта модель семейной экономики очень жестокая, при несвоевременной уплате очередных взносов за товар его могут просто забрать без возврата уже выплаченных денег. Ежегодно за это выселяются из своих домов до 2,5 млн американцев. При покупке товаров в рассрочку наблюдается две выгоды:

- ускорение роста благосостояния семьи, сокращение времени для достижения его желаемого уровня;
- покупка товаров, ценность которых вырастает со временем.

Потребительское кредитование стало важной сферой финансового бизнеса со своими правилами, национальными особенностями.



Потребительский портфель семьи – представляет собой накопленные денежные средства для целей личного и семейного потребления. Эти деньги предназначены для покупки дорогостоящих товаров.

Это денежные средства, которые, как правило, нацелены на покупку определенного престижного набора товаров, услуг, но могут накапливаться как ситуационный резерв: для оплаты непредвиденных расходов, для оплаты товаров, вероятность приобретения которых была желательна, но не велика, или как накопление с отложенным решением.

Накопление финансовых ресурсов для покупки осуществляется тогда, когда ее стоимость превышает возможности текущего дохода. Именно такие накопления типичны для семей России. В России накопление представляет собой то, что идет на создание резервов и запасов продовольствия или промышленных товаров, драгоценных металлов, что называется тезаврированием, а также хранение денег «в чулках». В таком случае во время инфляции они обесцениваются. В развитых странах этот вид накопления заменен потребительским кредитом, ускоряющим процесс потребления товаров, а управление денежными средствами оказывается управлением текущими расходами по погашению полученного займа. Для россиян знакома практика продажи товаров в рассрочку, и ведущую роль в кредитовании потребителей играет не банк, а торговая организация. В любом из вариантов важно помнить, что при покупке в кредит по отношению к покупаемой вещи потребитель в зависимости от условий договора оказывается в разном положении: дом, квартира, автомобиль или что-то другое

до последней выплаты не всегда считаются собственностью покупателя.

Накопительный портфель семьи составляют ценности, имеющие высокую денежную оценку, которая со временем возрастает.

Образование сокровищ происходит в форме накопления драгоценных металлов и камней, приобретения книг, картин, произведений искусства, создания коллекций. Древнейшим способом накопления сокровищ было и остается накопление золота. В частных руках его накапливают в двух формах: в виде золотых монет и слитков. Специально для частных лиц выпускаются золотые монеты, которые обладают удобным весовым содержанием – тройская унция (31,1035 г) или дробными частями. Монеты из золота и серебра выпускаются массовыми тиражами, и об их продаже население регулярно оповещается через средства массовой информации. С 1997 г. физические лица получили право приобретать золото в слитках, до этого Минфин России давал возможность покупки только золотого сертификата, который обменивался на деньги или слиток после окончания действия сертификата. Сейчас коммерческие банки занимаются покупкой и продажей слитков весом 5, 10, 20, 50, 100, 250 г. И именно золото может использоваться в качестве предмета залога при получении кредита в банке или в других условиях.

Накопительный портфель имеет ту особенность, которая связана с семьей как сменой поколений. Именно сокровищам (антиквариату, драгоценным камням и металлам, произведениям искусства) свойственна передача по наследству. Семейные ценности как обычное явление – это дело прошлой и будущей России: в силу известных обстоятельств одни оказались утрачены, а другие еще только создаются.

Принято выделять четыре формы вложений капитала: прямые инвестиции, ссудный капитал, аннуитет и портфельные инвестиции.

К сокровищам относят ювелирные и бытовые изделия из драгоценных металлов и камней – кольца, серьги, часы, флэш-карты и т.п., они не считаются валютными ценностями. К сокровищам относят редкие книги, отдельные произведения искусства и коллекции, реальное использование которых достаточно уникально, кроме ситуаций залога при получении ссуды.

Инвестиционный портфель составляют денежные средства и другие активы семьи, предназначенные для вложений, включая ценные бумаги.

Ценными бумагами являются документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обяза-

тельствственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги).



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

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

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

Получение доходов в форме прироста капитала (дивидендов, процентов) чаще является дополнением к основному источнику дохода, но именно эти виды доходов переходят из поколения в поколение, так как основаны на долгосрочных или бессрочных вложениях.

3.2. Стратегия потребления, накопления и инвестирования

Практика показывает, что портфельные стратегии изменяются, носят культурно и ситуационно обусловленный характер. Например, на протяжении ряда последних десятилетий в развитых странах постепенно снижается доля средств, направляемых на цели накопления. Аналитики называют три причины подобной динамики.

Во-первых, сказывается то обстоятельство, что социально экономическое развитие западных стран в течение этого времени происходило достаточно устойчиво и сбалансировано; население привыкло жить в условиях стабильного экономического порядка.

Во-вторых, современное западное общество все больше принимает следующую жизненную философию: радоваться ощущению жизни надо не потом, а сейчас, в каждый данный момент. Желание в полной мере ощущать радость жизни требует финансовых затрат на хобби, отдых, развлечения, путешествия.

В-третьих, возросла роль молодежи, для которой не характерна склонность к крупномасштабному использованию варианта отложенного спроса. Не только у молодежи, но и у всего населения усиливается ориентация на достижение текущих потребительских

целей. Результатом стало определенное замещение операций по накоплению использованием кредитов. Если они доступны и относительно выгодны, дают возможность иметь стандартный или престижный потребительский набор семье, то они уменьшают потребность в сбережении.

Важно понимать, что сбережение как портфельная стратегия в большей степени или первоначально ориентируется на поддержание достигнутого стандарта жизни. Наиболее активно сбережения накапливаются средними по возрасту группами населения.

В условиях России **процесс сбережения** имеет свою специфику. Она проявляется прежде всего в том, что доля депонируемых населением средств относительно невелика. Определяется это главным образом низким среднестатистическим доходом в стране. Для России типичны сбережения, нацеленные преимущественно на краткосрочное потребление: покупка автомобиля, заграничная поездка, «на черный день». Инвестиционный вариант использования накапливаемых средств еще не получил серьезного развития. Здесь, помимо отсутствия у семей необходимых навыков, сдерживающим фактором выступает социально экономическая ситуация в России.

Обычно различают две формы осуществления цели сбережения – контрольную и дискретную. В первом случае речь идет о сбережениях, нацеленных на поддержание достигнутых параметров жизненного стандарта. Часть дохода индивида уходит при этом из-под его непосредственного контроля. Осуществляется это на институциональной основе – через определенные договорные отношения (договор о страховании жизни, строительстве жилья, о финансовом участии в одном из фондов).

Важно разделять потребление и систематизировать его внутри финансов домашних хозяйств. Такая систематизация позволяет группировать потребление и более эффективно управлять данным параметром, повышая тем самым общую эффективность хозяйства. С 1992 года в России проводилось несколько комплексных исследований.

В исследовании, проведенном накануне кризисного 2014 г., сберегательные мотивации россиян (субъективный фактор) были взяты в качестве критерия типологии сбережений. В результате были выделены пять типов сбережений (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – **Группы потреблений домашних хозяйств**

Так называемая дискретная форма постановки цели предполагает лишь намерение к сбережению. Средства при этом находятся в непосредственном распоряжении их владельца. По своей психологической природе такая форма сбережений напоминает поведение коллекционера марок или монет, не преследующего экономические цели.

В основе целей всегда лежат мотивы. Вот некоторые из них:

1. *Мотив безопасности.* Он, как правило, порождает предварительную цель накоплений.

2. *Мотив достижения контроля над ситуацией.* Как правило, в нем реализуется целевая ориентация человека на обладание властью, на чувство независимости от других и при возможности – на контроль над окружающими.

3. *Мотив получения доходов.* Суть его состоит в стремлении обеспечить себя более крупными финансовыми средствами, он реализуется путем выбора наиболее удачных форм накопления и умелой комбинации разных вариантов, т.е. благодаря грамотной стратегии.

4. *Мотив престижа* – символизирует нацеленность индивида на демонстрацию окружающим своего накопленного состояния. При этом имеется в виду стремление убедить других в своем вы-

соком профессиональном мастерстве, а также в умении обращаться с деньгами.

Здесь важен субъективный фактор, играют свою роль и источник сбережений, и условия, в которых были получены деньги. Люди делают деньги на «трудные» и «легкие», на наличные и безналичные, на «мелочь» и «крупные» и т.д. Для каждого вида денег есть свои наиболее вероятные способы использования. Но не менее важен и объективный фактор – масштабы сбережений. Связь между субъективным и объективным факторами прямая: планируемые цели использования сбережений зависят от их объема. Чем выше объем сбережений, тем больше склонность к инвестиционным мотивам. В настоящее время сложилась следующая картина:

1. Семьи, имевшие сбережения до 1 млн руб., ориентировались на текущее потребление.

2. Семьи, имевшие от 1 млн до 5 млн руб., не ориентированы на инвестиции.

3. Семьи с объемом сбережений от 5,1 млн до 40 млн руб. частично проявляли интерес к инвестициям в своих предпочтениях.

4. Семьи при объемах свыше 40 млн руб. проявили заметное преобладание инвестиционных предпочтений.

В зависимости от своего социального положения, от объема имеющихся в распоряжении финансовых средств, от прогнозов на будущие доходы и от многих других факторов семьи выбирают способы использования своих средств.

Можно выделить, к примеру, инвестиции в недвижимость, которые можно классифицировать следующим образом:

- приобретение жилья для длительного периодического или постоянного пребывания членов семьи;

- приобретение недвижимости для отдыха или проживания родственников;

- покупка недвижимости в целях сохранения капитала и обеспечения будущего. Здесь инвесторы руководствуются следующими соображениями: страхование от инфляционного и политического (в случае изменения строя) рисков; создание убежища в случае будущих финансовых проблем.

При этом различают инвестиции в недвижимость здесь, в России, а также за рубежом. Для россиян такая возможность появилась только в 1992 г. По масштабам ежегодных инвестиций в недвижимость за рубежом России отводится не последнее место. Реальная оценка сегодняшних инвестиций приближается к 5-6 млрд долл.

Покупка недвижимости в России может преследовать различные цели. Так, застроенный или незастроенный участок может

быть куплен для создания производственного предприятия, открытия склада, автозаправочной станции, магазина, фермы, а также для последующей перепродажи в надежде на предстоящее повышение цен на недвижимость.

Недвижимость при своем использовании дает доход (сдается в аренду, в наем), плюс еще сохраняется вложенный вами капитал, а может быть, в связи со скачками цен и увеличивается.

Из многообразия вариантов финансового поведения семей нельзя сделать вывод, что потребление, накопление и инвестирование последовательно сменяют друг друга как ведущие формы финансового поведения семей по мере роста их доходов. В анализе поведения семей с точки зрения финансового рынка используются разные аналитические инструменты. Например, конкретные поступки финансового поведения можно отнести к одному из его видов: позитивному или негативному. Позитивное финансовое поведение – это деятельность по уменьшению долгов и высвобождению средств из сферы текущего потребления для их аккумуляции и осуществления инвестиций. Негативное финансовое поведение – дополнительное вовлечение средств в текущее потребление за счет увеличения долгов, траты сбережений, продажи своего имущества. Выявлено, что для семей с низкими доходами характерно отсутствие признаков обоих видов поведения: в долг не дают, в долг не берут. На богатые семьи приходятся наибольшие суммы как сбережений, так и долгов. Желание и умение делать сбережения присущи как бедным, так и богатым. Востребованные экономикой семьи такие человеческие качества, как рациональность, бережливость, забота о завтрашнем дне, не зависят от уровня доходов членов семьи.

Итак, портфельным анализом должна владеть любая семья, начиная с определенного уровня достатка, зажиточности. Управление финансами семьи становится не тактикой, а стратегией. Распределение денег между потреблением, сбережением и инвестированием – это распределение между настоящим и будущим, своим будущим и будущим своих детей. Уровень портфельного анализа требует интуиции, творчества, обоснованности решений, знания конъюнктуры рынка, ответственности.

3.3. Депозиты и операции с валютой

Одним из видов хранения финансовых средств является помещение средств на депозитные счета в банки. При этом для вас ничего не меняется, деньги лежат, только не дома «в сундуке». Но независимо от вас эти средства поступают в оборот экономики, приносят доход и банку, и вам. Ваш доход – это прибыль от обра-

щения денежных средств в соответствии с процентной ставкой по депозитам. Вклады различают по сроку, т.е. по периоду, на который осуществляется вклад. В настоящее время большую долю составляют краткосрочные банковские депозиты и вклады до востребования, размещаемые как населением, так и предприятиями. Население само косвенно может влиять на процентные ставки.

Конкуренция банков в борьбе за привлеченные средства повышает ставки по депозитам. Подавляющее большинство депозитов в Сбербанке составляют срочные вклады сроком до трех месяцев. Подобная структура банковских пассивов характерна и для прочих российских коммерческих кредитных организаций.

Наблюдая за динамикой структуры депозитов, можно отметить, что рост доли депозитов в иностранной валюте коррелирует с девальвацией национальной валюты (рис. 3.3).

Основное внимание при ведении инвестиционной деятельности с помощью депозитов следует уделить **ключевой ставке Центробанка**. Чем выше эта ставка, тем больший процент предлагают коммерческие банки для вкладчиков.

Депозиты населения формируют 40% ресурсов банковской системы. Относительное снижение объема сбережений домашними хозяйствами при росте расходов на товары и услуги в краткосрочной перспективе стимулирует внутренний спрос и создает предпосылки роста производства. Таким образом, размещая сбережения на депозитах, можно ничего не делать и получать при этом доход. К тому же обеспечить относительную безопасность хранения своих средств, большую, чем при хранении их дома.

Тем не менее, говорить о полной сохранности средств при их хранении на депозитах нельзя. Комплексные глубокие кризисы в экономике страны нивелируют любые гарантии и обязательства перед вкладчиками, как со стороны коммерческих банков, так и со стороны государства.

Альтернативной депозитам многие домохозяйства могут рассматривать **вклады в иностранную валюту**.

Обменивая деньги на более стабильную иностранную валюту, также можно выиграть: в связи с ситуацией на мировом рынке обменный курс иностранных валют может вырасти, и при этом увеличится состояние вкладчика.

Максимальную сохранность ценности можно наблюдать при инвестициях в натуральное и синтетическое сырье, а также в современные средства производства.

В периоды волатильности курса национальной валюты у обменных пунктов и в банках можно наблюдать очереди на совершение конверсионных операций. Объемы вкладов в национальной валюте на продолжительный срок значительно снижаются.

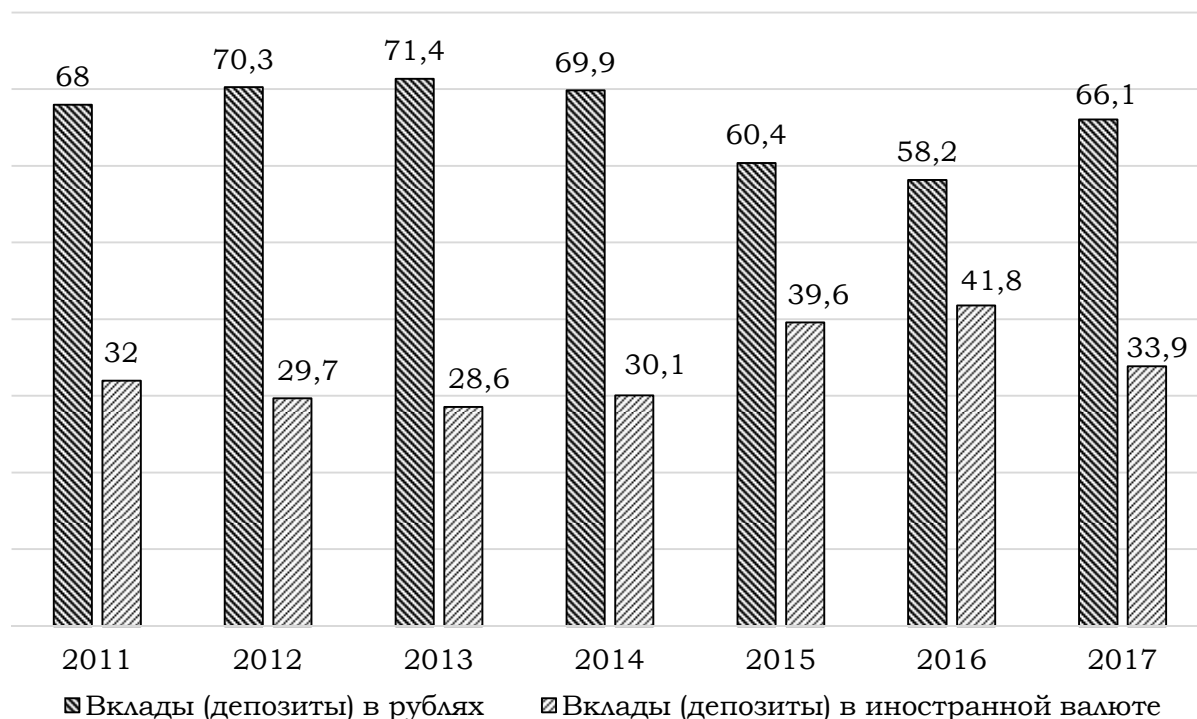


Рисунок 3.3 – **Динамика вкладов в иностранной и национальной валютах, %**

В частности, можно привести пример кризиса 2014 года (рис. 3.4). В такие моменты валюты не хватает даже в банках. Кроме того, не всегда клиенту может быть удобным посещать их офисы.

Сами банки приобретают валюту на **Московской бирже**, в рамках которой представлен не только фондовый, но еще и валютный рынки. Собственно, сам **Центральный Банк** (рис. 3.5) рассчитывает курсы валют по результатам торгов как раз на валютном рынке.

С 2012 года клиенты участников торгов (профессиональных участников валютного рынка: банков, брокерских компаний) получили возможность совершать сделки с валютой на Московской бирже наравне с профессиональными участниками.

Причем речь идет не только о получении спекулятивной прибыли из разницы котировок, но и о непосредственно **конверсионных операциях** и выводе валюты на валютные банковские счета. Т.е. на бирже физическое лицо, открывшее счет у участника торгов, может покупать, например, доллары за рубли и выводить уже купленные доллары.

Для реализации этой возможности необходимо открыть торговый счет в брокерской компании. Причем торги на валютном рынке по большому количеству инструментов проходят с 10:00 до 23:50, что превышает время работы банковских отделений, а комиссия оказывается значительно ниже.

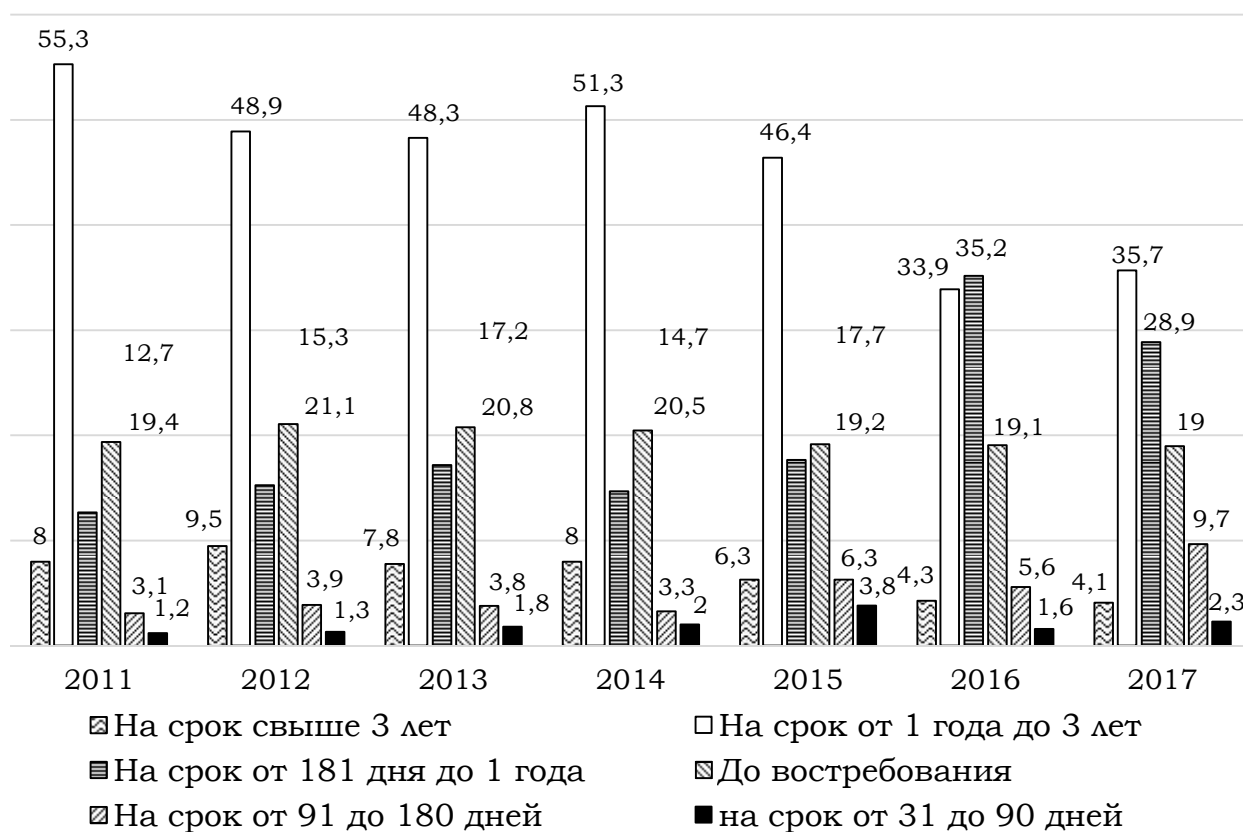


Рис. 3.4 – **Структура депозитов, кредитов и прочих привлеченных кредитными организациями средств, %**



Рис. 3.5 – **Основные участники валютных операций внутри страны**

Отвечая на вопрос, что такое **валютная биржа**, стоит рассмотреть Московскую Биржу (МОЕХ). Собственно, история валютного рынка начинается с образования в 1992 г. ММВБ, где и производились сделки с валютой. В данный момент (после объединения ММВБ и РТС в 2011 г.) валютный рынок является одной из секций Московской Биржи с ежедневным оборотом свыше 1 трлн руб. На валютном рынке свыше 500 участников, а годовые обороты его более 300 трлн руб.

На бирже торгуются не только рубли (RUR), доллары США (USA) и евро (EUR), но и ряд других валют: британский фунт (GBP), гонконгский доллар (HKD), китайский юань (CNY), швейцарский франк (CHF) и другие иностранные валюты. Торги валютой проходят в следующих режимах поставки: TOD (today) – поставка валюты происходит в день заключения сделки; TOM (tomorrow) – поставка валюты происходит на следующий день после совершения сделки.

Все сделки осуществляются в режиме двустороннего обезличенного аукциона (как и на фондовом рынке), т.е. все заявки принимаются в стакан котировок в порядке их поступления по соответствующим ценам с указанием лотности. Размер лота для инструментов TOD и TOM равен 1000 у.е., а для свопа (TODTOM) – 100000 у.е (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – **Инструменты валютного рынка и режимы их торгов**

Валютная пара	Время торгов	Лот, у.е.	Шаг цены
USDRUB_TOD	10:00 – 17:15	1000	0,0025
USDRUB_TOM	10:00 – 23:50	1000	0,0025
EURRUB_TOD	10:00 – 15:00	1000	0,0025
EURRUB_TOM	10:00 - 23:50	1000	0,0025
CHFRUB_TOD	10:00 - 10:45	1000	0,0025
CHFRUB_TOM	10:00 – 23:50	1000	0,0025
CNYRUB_TOD	10:00 – 10:45	1000	0,0001
CNYRUB_TOM	10:00 - 23:50	1000	0,0001
GBPRUB_TOD	10:00 – 15:00	1000	0,0025
GBPRUB_TOM	10:00 – 23:50	1000	0,0025
HKDRUB_TOD	10:00 – 10:45	1000	0,0001
HKDRUB_TOM	10:00 – 23:50	1000	0,0001

Знать размеры лота необходимо, чтобы пересылать на биржу верную сумму, с учетом брокерской комиссии и конверсионных издержек. Если после сделки на счете клиента останется, к примеру, 20\$ – продать их он уже не сможет. Тем не менее, покупать и

продавать валюту на бирже гораздо выгоднее, чем в банке за счет того, низкого курса по сравнению с обменником.

Можно как **зарабатывать на курсе валют**, покупая и продавая валюту со спекулятивной целью, так и совершать конверсионные операции с целью вывода валюты на валютный банковский счет. Естественно, для получения выгоды от спекуляций с валютой желательно пройти обучение торговле на валютном рынке. Минимальный шаг цены соответствует 0,0025 у.е., что в большинстве случаев и является спредом по ликвидным инструментам, а в паре с низкими комиссионными делает приобретение валюты на валютном рынке Московской биржи более удобным и менее затратным.

С 2012 года физическим и юридическим лицам открыт доступ к биржевым торгам валютой на Московской бирже. Если учесть, что в рамках данных торгов представлен список наиболее востребованных валют в паре с низкими затратами на ее конвертацию, то можно сказать, что с открытием брокерского счета операции с валютой становятся гораздо более выгодными для ведения инвестиционной и конверсионной деятельности домашнего хозяйства.

3.4. Нефинансовые активы домашнего хозяйства

Нефинансовые активы – это инвестиции в основной капитал и в произведенные нефинансовые активы. Действующее законодательство в области бухгалтерского учета не содержит определения нефинансовых активов, поэтому оно формируется из практического опыта применения (рис. 3.6).



Рисунок 3.6 – **Источники нефинансовых активов**

Нефинансовые активы можно классифицировать в зависимости от их участия в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг. Соответственно, производственные активы – это такие нефинансовые активы, которые участвуют прямо или косвенно в производстве. Остальная часть нефинансовых активов – это непроизводственные активы. Инвестиции в непроизведенные нефинансовые активы включают в себя, в числе прочего, затраты на приобретение земли и объектов природопользования, лицензий и деловой репутации.

Материальные объекты имущества, независимо от их стоимости, со сроком полезного использования более 12 месяцев, предназначенные для неоднократного или постоянного использования на праве оперативного управления в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществления государственных полномочий (функций) либо для управленческих нужд учреждения, находящиеся в эксплуатации, запасе, на консервации, сданные в аренду, полученные в лизинг, принимаются в качестве нефинансовых ресурсов.



Ценности – это дорогостоящие товары длительного пользования, которые не изнашиваются с течением времени, как правило, не используются для потребления или в производстве и приобретаются главным образом как средства сохранения стоимости во времени, так как их стоимость не должна уменьшаться по отношению к общему уровню цен.

Ценности состоят из драгоценных металлов и камней, ювелирных изделий, выполненных из таких камней и металлов, произведений искусства и т. д. В системе финансов домашних хозяйств покупка ценностей отражается не как расход на потребление, а как приобретение отдельной категории активов.

К основным средствам не относятся предметы, служащие менее двенадцати месяцев, независимо от их стоимости, материальные объекты имущества, относящиеся к материальным запасам, находящиеся в пути или числящиеся в составе незавершенных капитальных вложений, готовой продукции (изделий), товаров.

Нематериальные активы в составе домашних хозяйств – важная и наименее исследованная в отечественной финансовой практике часть национального богатства.

Все нематериальные активы можно условно разделить на две группы:

- нематериальные активы, носителями которых являются люди;
- нематериальные активы, которые составляют условия осуществления экономической деятельности.

К **первой группе** относятся уровень образования и культуры в семье, здоровье, таланты ее членов и уровень физического развития, изобретательности и деятельность в сфере. Эта часть активов учитывается при оценке социально экономического потенциала домашних хозяйств. Однако данный вопрос остается дискуссионным, и имеются предложения по учету указанной группы нематериальных активов в составе человеческого капитала.

Во **вторую группу** включаются экологическая обстановка, система управления, политическая стабильность, криминогенная обстановка. Сюда же относятся различные документы, которые выступают как представители отдельных элементов экономического потенциала.

В современной финансовой науке к нефинансовым активам относят также и базовый актив. Это самая сложная и в то же время простейшая часть домохозяйства, так как домохозяева (персоны) сами зарабатывают и тратят деньги в основном на себя. Эволюционно основой базового актива является актив биологический, который выкармливается, выращивается, воспитывается в семье (или в соответствующей организации) и может стать базовым активом в первичном домохозяйстве или семье.

Структурно **базовый актив** включает в себя (объединяет):

1) *физическое здоровье*, в основном определяемое генетическими факторами и являющееся обратной стороной (результатом) расходов на питание, образ жизни, фитнес и т.д. Осознание важности мониторинга и контроля основных параметров физического здоровья и регулярных затрат физической энергии;

2) *психическое здоровье*, тесно связано с первым компонентом, являясь его фундаментом. По данным Всемирной организации здравоохранения, каждый четвертый пациент российской поликлиники, с какой бы жалобой он ни обратился, на самом деле страдает минимум одной психологической проблемой или расстройством поведения – это и лежит в основе его физического недомогания. К сожалению, в подавляющем количестве случаев эти проблемы не будут диагностированы и тем более вылечены. В России на организацию психологической помощи идет менее 1% бюджета здравоохранения, хотя психическое здоровье человека напрямую влияет на его физическое состояние, производительность труда, положение дел в семье, удовлетворенность жизнью и в конечном итоге на состояние всего общества. Психическое здоровье более сложно для мониторинга и для понимания его природы, структуры и зависимости между элементами;

3) *духовное здоровье* – мотивационно-ценностная сфера. Одной из его составных частей является финансовое здоровье, исходящее из признания денег средством (инструментом) для осуществ-

вления личностно значимых ценностей. Инструментальный подход к ликвидности требует обширных знаний, навыков и четкого представления о допустимых (субъективно) способах ее получения (прихода). В этом первостепенная роль теории персональных финансов (финансов домохозяйства).

Сущностную сторону базового актива невозможно рассмотреть без обращения к многоаспектному понятию «семья», к теории семейных систем Боуэна. Данная теория позволяет сделать вывод о том, что базовый актив высшего уровня – это семья, которая благодаря высокому уровню дифференциации может основывать свое поведение на приоритете интеллектуальной системы, именно она дает возможность полного управления финансами. Другими словами, большинство семей не могут быть таким базовым активом по определению, находясь на более низких уровнях его развития.

Следовательно, **базовый актив** каждой семьи может быть представлен определенной точкой (системой точек) в диапазоне от минимального до максимального значения.

Базовый актив представляет ядро домашнего хозяйства и реализуется через совокупность функций, которые выполняет человек в домохозяйстве:

- администратор (распоряжается денежными средствами, определяет направления деятельности в домашнем хозяйстве, выполняет и другие управленческие функции);
- член семьи (муж/жена, отец/мать и т.д.);
- домохозяин (занимается домашними делами, хозяйством, ремонтом, приготовлением пищи и др.);
- работник (зарабатывает средства для содержания семьи за ее пределами).

Сложность определения базового актива через совокупность функций заключается в выполнении всех этих функций одним и тем же человеком с целью поддержания нормального уровня жизнедеятельности своего домашнего хозяйства. Выделение этих функций условно, в некоторых случаях сложно отнести определенные действия базового актива к конкретной функции.

Существующее понятие стоимости среднестатистической жизни (ССЖ) человека является основой концепции социально-экономического ущерба от потерь здоровья и жизни населения, подвергающегося воздействию в результате техногенных аварий или вследствие систематического загрязнения окружающей среды. Главными методами для оценки ССЖ признают методы оценки готовности платить, вытекающие из общей теории потребительской стоимости. Оценка ССЖ возможна с использованием теории полезности, актуарных подходов, международных сравне-

ний, социально-экономического анализа предпочтений потребителей и исследований рынка труда.

Для домохозяйина важнее оценить **свои возможности** приносить доход, нежели узнать (исключительно) сумму, которую получают члены его семьи при гибели человека и утрате базового актива (и всех функций, которые он выполняет в домашнем хозяйстве). Человек, носитель базового актива, предполагает, что он будет жить, работать и тратить заработанные деньги на себя и свою семью. Определяя основу домашнего хозяйства не только через человеческую жизнь, но и через базовый актив, мы делаем попытку применить существующие методики оценки активов к рассматриваемому виду актива.

Выделяются следующие основные подходы к оценке активов:

- оценка затрат (затратный подход, основан на оценке затрат, вложенных в актив);

- оценка дисконтированных денежных потоков (доходный подход, соотносит стоимость актива с текущей стоимостью ожидаемых в будущем денежных потоков, приходящихся на данный актив, оценивает доходы, которые принесет актив в будущем);

- сравнительная оценка (рыночный подход, стоимость актива можно вывести, отталкиваясь от ценообразования на сопоставимые активы, стандартизованные при помощи какой-либо общей переменной);

- оценка условных требований подход основан на использовании реальных опционов).

Следует отметить, что перечисленные виды оценок не являются взаимоисключающими. Оценка стоимости не должна полагаться на какую-либо отдельную методику, поскольку каждая оценка стоимости имеет свои недостатки и преимущества. К оценке базового актива можно применить все обычные методы. Однако практическая польза от каждого из них существенно различается.

Затратный подход может быть применен путем простого подсчета финансовых затрат на образование и повышение квалификации базового актива. В таком случае с трудом могут быть учтены затраты времени и создание определенных условий и среды обучения, общения. С другой стороны, использование затратного метода подразумевает расчет как затрат воспроизводства (затрат на создание точной копии), так и затрат замещения (затрат на создание базового актива с эквивалентной полезностью). Для базового актива подсчет затрат воспроизводства и замещения вряд ли возможен, базовый актив – это личность. С целью расчета стоимости воспроизводства следует выразить исторические затраты на обучение и развитие квалификации и навыков базового ак-

тива в текущих ценах. Затраты на обучение должны быть скорректированы на произошедшие изменения цен и выражены с учетом текущей покупательной способности денежных цен.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое финансовый портфель домохозяйства?
2. Что включают в себя финансовые ресурсы домохозяйства?
3. Классификация инвестиций домохозяйства.
4. Какие виды поступлений включаются в состав финансовых ресурсов домашних хозяйств?
5. От чего зависят ставки по кредитам и депозитам?
6. Назовите наиболее эффективные депозиты в условиях неустойчивой экономической обстановки.
7. Каким образом услуги брокерских компаний позволяют сократить издержки домашних хозяйств при обмене валюты?
8. Назовите основных участников валютных операций.
9. Из чего состоят нефинансовые активы финансов домашних хозяйств?
10. Какую роль играет базовый актив в нефинансовых активах домашних хозяйств?

ГЛАВА 4.

ПЕНСИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

После изучения 4 главы бакалавр должен:

знать

- понятия и принципы пенсионного обеспечения;
- виды и формы пенсионного обеспечения;
- основные источники права пенсионного обеспечения;
- характеристику современной системы пенсионного обеспечения, характеристику ее элементов и источников финансирования;
- виды пенсий и условия их начисления;
- способы определения размеров пенсий разного вида;
- понятие «страховой стаж» в системе обязательного пенсионного страхования;
- формы негосударственного пенсионного обеспечения;
- направления деятельности негосударственных пенсионных фондов;
- этапы формирования индивидуального пенсионного плана;

уметь

- ориентироваться в действующих нормативно-правовых актах о пенсионном обеспечении;
- определять право на пенсионное обеспечение каждого конкретного лица, вид и размер положенного ему пенсионного обеспечения;
- рассчитать размер пенсии в рамках выбранного вида пенсионного обеспечения;
- формировать индивидуальный пенсионный план;
- использовать финансовые инструменты для формирования индивидуального пенсионного плана;

владеть

- понятийным аппаратом в области организации пенсионного обеспечения;
 - содержанием видов деятельности Пенсионного фонда РФ и негосударственных пенсионных фондов;
 - порядком расчета пенсионных баллов;
 - методами и инструментами пенсионного планирования.
-

4.1. Основы пенсионного обеспечения

Пенсионное обеспечение можно рассматривать как исторически сложившийся в человеческом обществе институт, посредством которого происходит удовлетворение материальных потребно-

стей людей, нуждающихся в поддержке со стороны общества при наступлении жизненных обстоятельств, которые влекут за собой утрату или снижение дохода.

В условиях происходящих кризисных явлений в экономике пенсионное обеспечение приобретает особенно важное значение для сохранения приемлемого уровня жизни социально незащищенных граждан.

Средства пенсионного обеспечения используются в виде денежных выплат – пенсий. Термин «пенсия» происходит от латинского «pension» – платеж и означает регулярную денежную выплату, предназначенную для обеспечения граждан в старости, в случае получения инвалидности, потери кормильца и т.д.



Пенсия – это гарантированная ежемесячная выплата для материального обеспечения граждан в старости, в случае наступления инвалидности, потери кормильца или в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности

Сущность пенсионного обеспечения как экономической категории проявляется в выполняемых им функциях: экономической и социальной.

Реализация **экономической функции** заключается в воспроизводстве трудовых ресурсов в соответствии с потребностями экономики посредством обеспечения связи между размером пенсии и трудовым вкладом работника. В процессе общественного воспроизводства пенсионное обеспечение является реальной объективной общественной потребностью, его материально-вещественная база непрерывно возобновляется. Основным источником финансовых ресурсов для материальной защиты населения от возникающих социальных рисков является стоимость общественно-необходимого продукта. Гарантии выплаты пенсии увеличивают производительность труда, поскольку у работников возникает уверенность в своей материальной обеспеченности после окончания трудовой деятельности.

Другая важная функция пенсионного обеспечения - **социальная** – проявляется в реализации принципа социальной справедливости и обеспечении определенного жизненного уровня членам общества при наступлении старости, инвалидности и реализации других социальных рисков.



Пенсионное обеспечение представляет собой систему экономических, организационных и правовых мер по защите населения от материальной необеспеченности вследствие наступления старости или утраты трудоспособности по ряду причин (инвалидность, потеря кормильца, несчастный случай на производстве)

Первые упоминания о государственном пенсионном обеспечении на территории современной России относятся к древним временам. Как отмечается в летописях, князья и воеводы славянских дружин заботились не только о пропитании и вооружении своих подданных, но и обеспечении их в случае ранения и в старости. Так постепенно закладывались социальные гарантии для отставных воинов.

С древних времен и вплоть до XIX века пенсионное обеспечение носило избирательный характер и существовало в виде милости правящей особы к своим подданным. Пенсий удостаивались только самые важные для власти члены общества - воины, которые стояли на страже княжеских, затем царских владений.

Первые денежные выплаты для отставных воинов, «лечебные», как их называли в те времена, начали осуществляться при царе Алексее Романове в 1663 году. Их размер зависел от тяжести полученных увечий. Более распространенной формой социальной поддержки военных, ушедших со службы по ранению, по-прежнему было предоставление поместий или прибавка земель к уже имеющимся владениям.

Важный период в истории развития пенсионного обеспечения связан со временем правления Петра I, когда впервые было законодательно введено регулярное пенсионное обеспечение. Как и раньше, распространялось оно, прежде всего на высшее воинское сословие. Законом, утвердившим основания и порядок выплаты пенсии, стал «Устав Морского Русского Военного Флота» от 13 января 1720 года. Именно этот документ принято считать первым пенсионным законом.

Если во времена Петра I только закладывались законодательные основы пенсионных выплат, то правление Екатерины II ознаменовано проведением первой национальной пенсионной реформы, когда впервые стало употребляться такое понятие, как выслуга лет, или стаж, который должен был составлять не менее 20 лет.

Существенное увеличение пенсионного довольствия отмечено во времена правления императора Павла I. Он установил правило, по которому военным пенсионерам при поступлении на гражданскую службу полагались государственные надбавки в таком размере, чтобы содержание было не меньше пенсии. Необходимым условием назначения пенсии являлась «беспорочная», или безукоризненная, служба.

Дальнейшее развитие пенсионная система России получила в 1820-х годах, когда в результате масштабной реформы пенсионного законодательства был принят «Устав о пенсиях и единовременных пособиях государственным (военным и гражданским) служащим». Именно тогда в составе Министерства финансов был создан цен-

трализованный пенсионный фонд, главной функцией которого стала выплата пенсий и пособий.

Вторая половина 19 века примечательна для истории пенсионной системы тем, что именно в это время пенсионные выплаты начали распространяться не только на военных и государственных служащих, но и на работников частных предприятий. В ряде стратегически важных для государства отраслей производства, например строительстве железных дорог, правительство обязало промышленников создавать так называемые эмеритальные кассы, то есть денежные фонды для выплат пенсий и пособий вышедшим на заслуженный отдых участникам кассы. Средства касс выплачивались дополнительно к государственной пенсии.

К концу 19 века в российской пенсионной системе наряду с государственным капиталом уже участвовал и частный пенсионный капитал. Назначение пенсий по-прежнему носило во многом избирательный характер и охватывало только треть населения.

Пенсию за выслугу лет получали чиновники всех ведомств, некоторые офицеры, учителя и преподаватели, рабочие казенных заводов, а также ученые, инженеры, врачи и фельдшеры казенных предприятий.

Вместе со сменой политического режима в России в 1917 году и приходом к власти партии с социалистической платформой в области пенсионного обеспечения ожидаемо был взят курс на то, чтобы сделать пенсионные выплаты массовыми, лишив их ареала исключительности и привилегированности. Воплотить эти идеи в жизнь, однако, удалось лишь много лет спустя. Тем не менее, уже с первых дней советской власти осуществлялись выплаты пособий по инвалидности и по случаю потери кормильца.

В 1917 году вышло постановление «О выдаче процентных надбавок к пенсиям военно-увечных», в 1918 году – постановление «Об утверждении Положения о социальном обеспечении трудящихся». В 1924 году введено пенсионное обеспечение за выслугу лет для научных работников и преподавателей вузов. А в 1925 году установлены пенсии за выслугу лет для учителей городских и сельских школ. Размеры пенсий зависели от размера заработка, условий труда, состава семьи.

В 1930 году было принято Положение о пенсиях и пособиях по социальному страхованию. Система пенсионного обеспечения была заменена на систему социального страхования, которая работала по следующему принципу: все организации отчисляли государству налоги, из которых формировался бюджет страны. Из бюджета производились расходы на все государственные нужды: строительство дорог, заводов, а также выплату пенсий гражданам.

В 1932 году закон установил возраст выхода на пенсию по

старости: 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. С тех пор пенсионный возраст в России не менялся ни разу и сегодня остается одним из самых низких в мире. Это позволяет россиянам выходить на пенсию раньше, чем жителям других стран.

1956 год знаменателен для истории пенсионного обеспечения принятием закона «О государственных пенсиях». Он предусматривал пенсии по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца. Закон также гарантировал государственные пенсии, единые основания назначения пенсий, единый возраст и требования к трудовому стажу, единый порядок исчисления размера пенсий.

Мужчины выходили на пенсию по старости в 60 лет при условии 24 лет стажа, женщины – в 55 лет при условии 20 лет стажа. Пенсия рассчитывалась не так, как сегодня (исходя из общей суммы зарплаты, полученной за всю трудовую жизнь), а исходя из средней зарплаты за последний год или последние десять лет работы.

Во внимание также принимались особые условия труда на вредном производстве, в неблагоприятных климатических зонах или социально значимая работа, например в качестве врача или учителя. Все это давало право на более ранний выход на пенсию или снижение минимально необходимого для назначения пенсии трудового стажа. Дополнительный стаж незначительно влиял на размер пенсии.

Назначение пенсионных выплат по нормам, закрепленным в законе 1956 года, осуществлялось вплоть до конца 1980-х годов.

К моменту распада СССР и появления нового государства - Российской Федерации – в пенсионной системе страны накопилось немало проблем. В течение 1990-х годов тенденция к старению населения усиливалась. Этот процесс развивался в условиях переходной экономики и сокращения финансовых поступлений от предприятий в Пенсионный фонд. В основе пенсионного обеспечения постсоветской России по-прежнему лежали устаревшие механизмы уравнительного распределения пенсии, не учитывающие разницу в доходах людей. Также была широко распространена практика льготных досрочных пенсий, увеличившая разницу между пенсионными обязательствами и средствами в пенсионной системе. Для того чтобы решить проблемы, перешедшие в российскую пенсионную систему из советского периода, в правительстве разрабатываются концепции ее преобразования.

Одним из первых решений в этом направлении становится создание в 1997 году системы персонифицированного учета пенсионных прав граждан. Она повысила качество управления пенсионной системой за счет введения индивидуальных лицевых счетов, на которых вся информация о трудовой деятельности человека фиксируется в электронном виде. С тех пор система персонифицирован-

ного учета значительно усовершенствовалась и стала основой страховой пенсионной системы России.

Результатом проведенных в конце 1990-х - начале 2000-х реформ в Российской Федерации стала обновленная трехуровневая пенсионная система, действующая с 2002 года.

Первая же система обязательного пенсионного обеспечения была введена в Германии государственным канцлером Отто фон Бисмарком более 100 лет тому назад (по болезни – с 1883 года, в случае увечья – с 1884 года, по старости – с 1889 года). На первом этапе существования обязательного пенсионного страхования, застрахованные лица получали пенсию в случае продолжительной утраты трудоспособности или при наступлении пенсионного возраста – 70 лет. Однако эта пенсия не обеспечивала соответствующего уровня жизни застрахованным лицам, вышедшим на пенсию, а представляла собой скорее «добавку к средствам существования». При этом более двух третей пенсий составляли пенсии по инвалидности и только приблизительно одну треть – пенсии по старости. Застрахованные лица, как правило, не достигали пенсионного возраста, поэтому получение пенсии по старости было весьма редким исключением.

В течение последующих двух десятков лет вышеописанная ситуация принципиально изменилась. Уже в 1925 году после Первой Мировой войны и во время наступившей после войны инфляции количество пенсионеров, получающих пенсию, увеличилось и количество страховых пенсий достигло 1,6 млн. Причина этого заключалась в том, что средняя продолжительность жизни мужчин в это время возросла, а возраст выхода на пенсию понизился до 65 лет.

После Второй Мировой войны, последующими за ней новой волной инфляции, реформами денежной систем и образования для социальной сферы Федеративной Республики Германии многое изменилось. Из 4,4 млн. выплачиваемых страховых пенсий две трети составляли пенсии по старости и только около одной трети – пенсии по инвалидности.

Идея создания системы всеобщего пенсионного обеспечения сначала распространилась в Европе, а со временем на американском и других континентах. Поэтому немецкую систему считают прототипом, в том числе и российской пенсионной системы.

Немецкая пенсионная система была построена по распределительному принципу или принципу солидарности поколений, когда работники и/или их работодатели выплачивают часть зарплаты на финансирование социальных программ, которые обеспечивают доход для пенсионеров в обмен на обещание правительства о гарантированном доходе этим работникам уже при их выходе на

пенсию. При этом не осуществляется накоплений для будущих выплат. Эта система опирается на трансферт между поколениями – от младшего поколения к старшему, поэтому эта система называется распределительной или солидарной (рис. 4.1).



Рисунок 4.1 – **Модели пенсионного обеспечения**

Применительно к **распределительной пенсионной модели** в мире используется термин Pay-as-you-go system (PAYG). Такая система достаточно точно отражает принципы социальной справедливости. Главное достоинство распределительной системы – значительное сокращение нищеты среди пенсионеров, поскольку в ней сильны перераспределительные элементы. Как правило, на ранних стадиях функционирования распределительной системы низкий уровень взносов был достаточным для обеспечения выплат относительно небольшому числу получателей, но по мере возрастания степени зрелости системы, выплаты приобрели тенденцию превышать взносы, вызывая потребность в увеличении налогов на фонд оплаты труда или бюджетных трансфертов. Эта система перестает работать в условиях роста демографической нагрузки, когда численность работающих снижается, а численность пенсионеров возрастает, что сегодня характерно для многих развитых стран.

Другая модель пенсионного обеспечения предполагает **доминирование государственного социального обеспечения** – государственной пенсии по старости (Basic State Pension), которая предоставляется всем гражданам. Основная государственная пенсия по старости выплачивается по базовой ставке, увеличивающейся ежегодно в соответствии с индексом роста потребительских цен. Пенсионные накопления обычно формируются как за счет работодателей, так и за счет взносов самого работника.

За рубежом используются различные модели пенсионных систем, включающие в себя разнообразные институты социальной защиты – государственное социальное обеспечение, обязательное

социальное страхование, личное пенсионное страхование и др.

Модели пенсионного обеспечения, основанные исключительно на распределительном или накопительном принципах, в мировой практике встречаются редко. Пенсионные системы большинства стран сочетают, как правило, различные институты социальной защиты: государственное социальное обеспечение, личное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование и др. Приведем примеры механизмов функционирования зарубежных пенсионных систем.

Пенсионная система **Великобритании** является одной из старейших в мире (существует с 1908 года) и наиболее сложных по организации, регулированию и набору возможностей. Британские пенсионеры могут получать как базовую пенсию от государства, так и трудовую пенсию из национальной страховой системы, зависящую от заработка и стажа.

Базовую государственную пенсию получают мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, ее размер зависит от стажа. Ее уровень ограничен и индексируется государством в соответствии с инфляцией. Государство гарантирует ее в размере 20% средней зарплаты работника. Трудовая пенсия тоже формируется за счет взносов работника, но уже пополам с работодателем. Она напрямую зависит от размера выплат и составляет чуть более 20% от дохода.

Кроме того, здесь существует множество способов накопления частных пенсий – от корпоративных программ на предприятиях до развитой системы добровольных пенсионных накоплений в негосударственный пенсионный фонд (НПФ).

Пенсионная система **Германии** основана на принципе солидарности поколений - работающие оплачивают содержание нынешних пенсионеров в государственный фонд, потом из него же получают свою пенсию. Чем больше взносов они платят сейчас, тем больше пенсионных прав получают потом.

Средний взнос немецкого гражданина в пенсионный фонд составляет около 20% от ежемесячной заработной платы, при этом половину оплачивает работодатель. Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии – 67 лет), стажа, размера зарплаты и вида самой пенсии. В дополнение к государственной существует производственная пенсия от предприятий, многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план.

Пенсионная система **Франции** является распределительной

то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, формируемых за счет взносов активного населения. В среднем, пенсионер получает пенсии из трех касс, а в случае многопрофильной карьеры их число может превысить пять. Управление режимами осуществляется на паритетных началах «социальными партнерами», то есть представителями профсоюзов или ассоциаций как работников, так и работодателей, под контролем государства. Участие в базовом и дополнительном страховании является обязательным, пенсионные взносы распределены между наемным работником и работодателем.

Для лиц свободных профессий, ремесленников и мелких предпринимателей ежемесячные выплаты в пенсионный фонд предусмотрены в размере 16,35%.

Большинство наемных работников платят столько же, но половину за них отчисляет работодатель. Пенсия во Франции составляет 50% от средней зарплаты, рассчитываемой за последние 11 трудовых лет. Но существует такое понятие, как минимальная и максимальная государственная пенсия. На сегодня минимальная пенсия – около 6 тысяч евро в год, максимальная в два раза больше.

Минимальный возраст для выхода на пенсию составляет 60 лет. Если француз проработал 41 год, то он будет получать полную пенсию. Если трудовой стаж меньше – размер пенсии уменьшается на 1,25% за недостающий квартал стажа или количества лет, недостающих до 65. Если гражданин выходит на заслуженный отдых в 65 лет, то он будет получать свое пособие полностью вне зависимости от того, когда начал трудиться.

В 2013 году французское правительство представило проект очередной пенсионной реформы. Этот шаг поможет справиться с дефицитом пенсионной системы, который в 2011 году составил 14 миллиардов евро, а к 2020 году может достичь 20 миллиардов евро.

Пенсия в **Швеции** состоит из трех частей – условно-накопительной, накопительной и гарантированной (обязательный минимум). Первая формируется из взносов работников, составляющих 16% от заработной платы. Эти деньги переводятся в обязательства, которые индексируются в зависимости от демографической и экономической ситуации. Накопительная часть тоже зависит от заработной платы работника, но это уже реальные деньги на его счету, которые можно инвестировать через негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании. Инвестиционная деятельность в Швеции в значительной степени ограничена государством. Один человек может получать несколько пенсий сразу, коэффициент замещения прежней зарплаты здесь близок к 70%.

В **США** функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Благодаря этому американцы могут обеспечить себе не одну, а три пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия личного пенсионного счета. В распределительной (государственной) системе пенсионеры получают деньги ныне работающих и уплачивающих взносы в соответствующие пенсионные фонды граждан.

Крупнейшая государственная пенсионная система США - Общая федеральная программа, охватывающая почти всех занятых в частном секторе экономики, построена по распределительному принципу. Программа действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 года и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся как государственные, так и частные пенсионные программы. Государственные накопительные программы предназначены для обеспечения граждан, работающих на правительство и местные органы. Работники, занятые в частном секторе экономики, имеют возможность участвовать в дополнительных государственных пенсионных системах, организуемых по месту работы. Программа с установленными выплатами формируется за счет отчислений с работодателей, а сами работники в подобном финансировании участия не принимают. Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками в равных долях. При этом каждый участник имеет свой персональный счет в пенсионном фонде и располагает правом выбора между различными инвестиционными программами, предлагаемыми управляющими компаниями. Он сам несет ответственность за результаты и до определенной степени сам определяет величину последующих пенсионных выплат. Участником частной пенсионной программы может стать любой работник компании. Право на пенсию можно заработать, имея стаж в данной компании около 5-10 лет.

Каждый американец также может открыть и свой личный пенсионный счет в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях.

Размеры ежегодных взносов на личные пенсионные счета ограничены верхним пределом в 2 тысячи долларов. Средства со счета нельзя снять до достижения возраста 59 с половиной лет, а после достижения 79 с половиной лет счет закрывается в обязательном порядке. За все время накопления средств на счете эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог.

Полный пенсионный возраст в США составляет 65 лет для лиц, родившихся до 1938 года. В связи с увеличением продолжительности жизни в закон о социальном обеспечении были внесены изменения о ступенчатом переходе на возрастной порог в 67 лет.

Модель пенсионной системы США функционирует в некоторых странах Латинской Америки, а также в Португалии.

В модели пенсионного обеспечения **Японии** доминирует финансируемое из бюджета государственное социальное обеспечение. Пенсионная система Японии имеет два основных уровня. Первый уровень – это базовые пенсии, на которые имеют право все жители страны независимо от уровня доходов, национальности и рода деятельности. Базовые пенсии разделяются на пенсию по старости (при условии достижения 65 лет и наличия страхового стажа), инвалидности и потери кормильца. Второй уровень – государственные и профессиональные пенсии, которые получают наемные работники дополнительно к базовой.

Пенсионный возраст в Японии составляет 65 лет. При продолжении трудовой деятельности размер пенсии увеличивается ежегодно.

Изначально пенсии в **Китае** получали только чиновники и работники государственных компаний, но по мере рыночных реформ система охватила городских жителей, работающих в частном секторе. В 2007 году на пенсионные выплаты могли рассчитывать только 30% китайцев (остальных по традиции кормили дети). В 2009 году власти КНР форсировали введение пенсий и для жителей сельской местности. По состоянию на октябрь 2012 года, пенсионная система охватывает 55% населения. Системы начисления отличаются в Китае в зависимости от того, живет ли человек в городе или сельской местности, а также от того, работает ли он на государство или на частную компанию. Государственная пенсия составляет 20% от средней заработной платы по региону проживания. Пенсия в сельской местности — 10% от среднемесячного дохода китайских крестьян. В частном секторе сотрудники направляют в пенсионные фонды 8% от зарплаты, еще 3% добавляет работодатель, а индексация ограничена уровнем роста цен.

Мужчины выходят на пенсию в 60 лет, женщины, работающие в административной сфере, - в 55 лет, а женщины, занимающиеся физическим трудом, - в 50 лет. Необходимый трудовой стаж для получения пенсии составляет 15 лет.

На сегодняшний день в мире существует **три базовых института пенсионного обеспечения**, сочетание которых позволя-

ет получить различные комбинации моделей пенсионных систем (рис. 4.2).

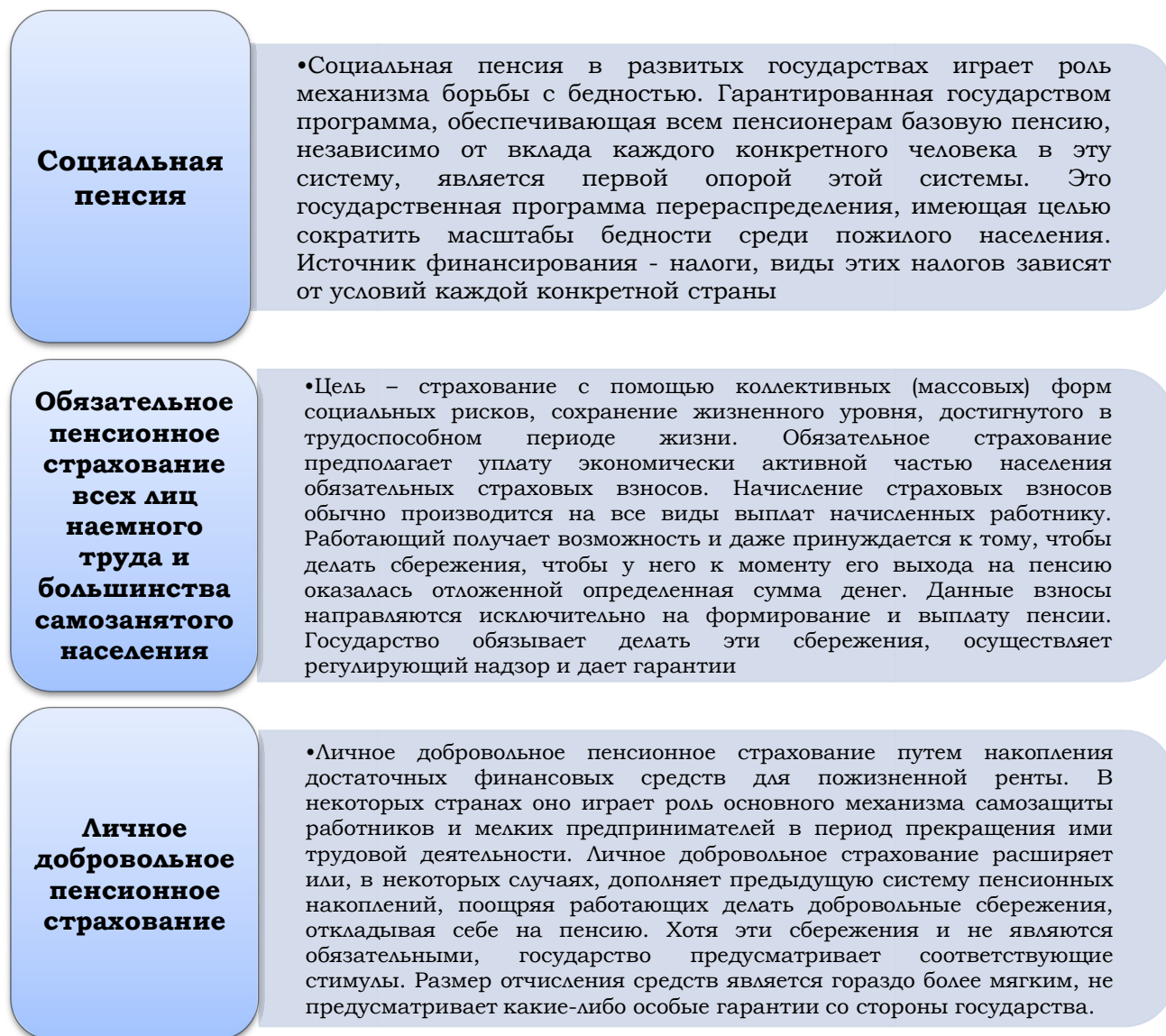


Рисунок 4.2 – **Базовые институты пенсионного обеспечения**

Сочетание данных институтов предполагает разделение двух основных **функций государственной пенсионной системы**: перераспределение доходов; сбережения средств на выплату пенсий. По мнению специалистов, использование всех трех составляющих в рамках единой системы пенсионного обеспечения позволяет наиболее надежно страховать от различных рисков, в том числе от политических или экономических кризисов. Одним из путей предотвращения углубления кризиса пенсионной системы и создания предпосылок для экономического роста является поэтапный переход к смешанной пенсионной системе.

Одним из существенных показателей, характеризующих пенсионную систему и ее состояние на текущий момент времени яв-

ляется **уровень пенсионного обеспечения**. Различают относительный и абсолютный уровень пенсионного обеспечения, которые связаны между собой.

Относительный уровень – это отношение пенсии пенсионера к его среднемесячному заработку, из которого она исчислена - **коэффициент замещения**. Данный коэффициент является ключевым показателем уровня развития пенсионной системы государства. Он рассчитывается по стране в целом и по отдельным регионам (средняя пенсия делится на средний заработок в стране или регионе). Относительный показатель характеризует уровень жизни (достаток, потребление) пенсионеров - бывших наемных работников, живущих на пенсию, по сравнению с уровнем жизни наемных работников, продолжающих трудиться и живущих на заработок.

Сейчас коэффициент замещения пенсии составляет 33,7% при средней зарплате в России в 2016 г., по данным Росстата, в 36 746 руб. и средней пенсии в 12 391 руб.

Абсолютный уровень пенсионного обеспечения - это потребительская стоимость пенсии. Данный показатель определяет, в каком объеме пенсионер может приобретать необходимые ему потребительские товары и услуги, достаточны ли они для того, чтобы обеспечить ему достойный уровень и качество жизни.

Нормативное правовое обеспечение пенсионного обеспечения в Российской Федерации сегодня включает нормативные правовые акты разного уровня, которые обеспечивают функционирование системы пенсионного страхования. Пенсионное обеспечение в России регулируется следующими федеральными законами:

- «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;
- «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
- «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»;
- «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, сотрудников войск национальной гвардии Российской Федерации»;
- «О негосударственных пенсионных фондах»;
- «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»;

– «О внесении изменений в Федеральные законы «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», «О негосударственных пенсионных фондах» и «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»

– Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС».

Российское пенсионное законодательство характеризуется значительной нестабильностью. После принятия в 1990 г. Закона «О государственных пенсиях в Российской Федерации» в него неоднократно вносились изменения и дополнения, а в последующие годы был принят ряд других крупных законов, регламентирующих особый порядок пенсионного обеспечения различных категорий граждан.

4.2. Пенсионная система Российской Федерации

Пенсионная система России сегодня состоит из двух подсистем: страховой и бюджетной, которые подразделяются в зависимости от источников, за счет которых выплачиваются пенсии. Таким образом, в России функционируют две основные пенсионные системы.

Страховая пенсионная система финансируется за счет средств обособленного страхового Пенсионного фонда РФ, в сфере ее действия находятся главным образом наемные работники и некоторые другие категории занятого населения, охваченные обязательным пенсионным страхованием, а также их семьи. Основная масса наемных работников получают при наступлении определенных условий трудовую пенсию.

Бюджетная пенсионная система финансируется за счет бюджета страны, ею охватываются в основном отдельные категории государственных служащих (государственные чиновники, военнослужащие, сотрудники правоохранительных органов и некоторые другие), их семьи. Бюджетная пенсия гарантирует более высокий уровень пенсионного обеспечения кадровым военнослужащим, служащим органов внутренних дел, налоговой полиции, таможенной службы, прокурорско-следственным работникам, государственным служащим, судьям и депутатам.

Также за счет бюджета государства выплачивается социальная пенсия тем гражданам, которые не выплачивали страховые взносы в Пенсионный фонд и не имеют права на трудовую пенсию.

Таким образом, бюджетная пенсионная система складывается из двух неравнозначных частей: одна, предназначена для тех, кто исполнял важные государственные функции, другая часть этой подсистемы нацелена на тех, кто вообще не имел зафиксированного согласно закона трудового вклада.

Иногда эти две подсистемы сочетаются - к страховой пенсии производится бюджетная доплата. В отдельных случаях, предусмотренных законом, допускается одновременное получение пенсии по государственному пенсионному обеспечению и трудовой пенсии. Таким правом пользуются инвалиды вследствие военной травмы: им предоставляется право получать пенсию за выслугу лет и пенсию по инвалидности; участникам Великой Отечественной войны - пенсии по старости (за выслугу лет) и по инвалидности; родителям и вдовам погибших (умерших) военнослужащих - пенсии по старости, по инвалидности, за выслугу лет, социальная пенсия и пенсия по случаю потери кормильца.

Также в России есть и негосударственные пенсии, которые выплачиваются соответствующими пенсионными фондами, средства которых образуются за счет добровольных взносов организаций и граждан. Они предлагают программы долгосрочного страхования жизни. В качестве их преимуществ называют сочетание накопления с защитой близких в случае потери кормильца, а также гибкость программы пенсионного обеспечения по срокам и суммам.

Современная пенсионная система пришла на смену советской. В СССР господствовал постулат о том, что государственное социальное страхование осуществляется за счет государства, которое декларировало полное освобождение трудящихся от уплаты страховых взносов из их заработка. Средства социального страхования сливались с налоговыми платежами и аккумулировались в государственном бюджете вместе с иными бюджетными доходами. Расходы на выплату пенсий финансировались в основном за счет государственной дотации. Побочным результатом такого положения было то, что искажалась реальная стоимость рабочей силы и создавалась иллюзия, что пенсионеров содержит государство, а также маскировался вклад в пенсионное обеспечение самих трудящихся.

Серьезное изменение пенсионного законодательства в России началось в начале 90-х годов XX столетия. В 1990 г. в РСФСР был принят Закон «О государственных пенсиях в РСФСР».

Этим законом вводилась пенсионная система с собственной независимой финансовой базой, обособленной от государственного бюджета, то есть со всероссийским пенсионным страховым фондом на основе обязательного пенсионного страхования наем-

ных работников. Изменения преследовали также цель пересмотра укоренившейся в обществе идеологии природы обязательного пенсионного страхования трудящихся и возрождение идеи подлинной системы обязательного пенсионного страхования.

Также изменения были нацелены на повышение реального уровня доходов основной части пенсионеров, живущих, как правило, на пенсию. Причина состояла в том, что за последние годы в СССР существенно снизился как относительный, так и абсолютный уровень пенсионного обеспечения в связи с ростом номинальной оплаты труда и консервацией, в то же время, максимального размера пенсии, который не повышался более 30 лет.

Социальная сущность данного закона заключалась в солидарности всех застрахованных и всех страхователей, а также разных поколений. Эта пенсионная система называется распределительной (нефондируемой).

22 декабря 1990 года создан Пенсионный фонд РСФСР для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан на пенсионное обеспечение. С созданием Пенсионного фонда в стране появился принципиально новый механизм финансирования и выплаты пенсий – за счет поступления обязательных страховых взносов работодателей и граждан.

Принципы расчета пенсий оставались прежними, однако формула изменилась (расширился перечень выплат, в трудовой стаж были включены «нестраховые» периоды, появилась возможность рассчитывать пенсию из заработка за любые 5 лет непрерывного стажа и т.д.).

16 сентября 1992 года был подписан Указ Президента Российской Федерации «О негосударственных пенсионных фондах», согласно которому в целях улучшения пенсионного обеспечения граждан и защиты их сбережений от инфляции предприятия, учреждения, организации, банки, коллективы граждан, общественные объединения могут учреждать негосударственные пенсионные фонды.

В 1990–1994 годах пенсионная реформа не относилась к приоритетам Правительства, на первом плане было формирование рыночной экономики.

Однако складывающаяся в стране экономическая ситуация выявила существенные недостатки в принятом Законе «О государственных пенсиях». Инфляция возрастала, государству приходилось ежеквартально индексировать пенсию. Постепенно возник дефицит бюджета Пенсионного фонда. Все это привело к кризису в пенсионном обеспечении.

7 августа 1995 года Правительство утвердило «Концепцию

реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации», в которой предусматривались индексация пенсионных выплат по инфляции и создание трехуровневой системы пенсионного обеспечения: базовая (социальная) пенсия, трудовая (страховая) пенсия, негосударственная пенсия. Концепция также закладывала основы для создания персонифицированного учета страховых взносов работника.

В 1995–1997 годах финансовое положение пенсионной системы было крайне тяжелым. Правительство пыталось погасить задолженности перед пенсионерами. Экономическая неэффективность периодических индексаций пенсий стала очевидной. Необходимы были новые способы регулирования пенсий. Появился индивидуальный коэффициент пенсионера (ИКП). В соответствии с новыми правилами расчета пенсий трудовой стаж не включал «нестраховые» периоды, был введен запрет на получение пенсий работающими пенсионерами и др.

Осенью 1997 года Министерством труда и социального развития России была представлена новая Концепция пенсионной реформы, в которой предлагался вариант перехода к накопительной системе. В мае 1998 года Концепция была доработана и появилась Программа пенсионной реформы, в которой наиболее дискуссионный вопрос – переходить ли к накопительной модели пенсионной системы (Концепция 1997 года) или ограничиться модернизацией распределительной пенсионной системы (Концепция 1995 года) – решался в пользу смешанного варианта. Основные элементы предлагаемой реформы – переход к расчету пенсий на основе всей страховой биографии работника, введение накопительных принципов финансирования, учет продолжительности жизни в расчете пенсий и др.

Важнейшим этапом развития пенсионной системы России стало формирование негосударственных пенсионных фондов. В мае 1998 года вступил в силу Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах», который определил принципы работы негосударственных пенсионных фондов (НПФ), права и обязанности фондов, их вкладчиков и участников, была сформирована система государственного регулирования и контроля за их деятельностью.

В это же время в пилотном режиме для назначения пенсий стали использоваться данные персонифицированного учета. К 2000 году работающее население страны было полностью охвачено персонифицированным учетом.

Однако в августе 1998 года в России разразился экономический кризис, и к реформированию пенсионной системы государство вернулось в 2000 году.

Несмотря на попытки реформирования пенсионной системы, она по-прежнему была основана на распределительном принципе «солидарности поколений» – выплаты пенсионерам осуществлялись за счет пенсионных отчислений работающей части населения.

В декабре 2001 года были приняты законы, сформировавшие основу новой пенсионной системы:

- «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
- «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»;
- «Об обязательном пенсионном страховании».

Суть пенсионной реформы состоит в постепенном переходе от распределительной системы к распределительно-накопительной системе пенсионного обеспечения. Поэтому **с 2002 года в Российской Федерации формируется новая пенсионная система**, устанавливаются ее основные правовые, организационные и финансовые принципы.

Основная суть новой пенсионной схемы заключалась в том, что вводилась новая формула расчета пенсии и формирования ее из трех составляющих: базовой части (фиксированная, устанавливается государством), страховой части (зависит от суммы уплаченных страховых взносов, отражаемых на индивидуальном счете гражданина), накопительной части (зависит от размера заработной платы и суммы уплаченных пенсионных взносов; накапливается в течение всей трудовой деятельности на индивидуальном лицевом счете гражданина в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР)).

Таким образом, государство предоставило населению часть полномочий по формированию будущей трудовой пенсии, управляя ее накопительной частью.

Основной целью пенсионной реформы стало преодоление уравнительности пенсий, повышение ее реального размера, переход на страховые принципы.

В июле 2002 года был принят Закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации».

С 1 июля 2004 года НПФ получили право заключать договоры об обязательном пенсионном страховании, по которому пенсионные накопления застрахованного лица из ПФР могут переводиться в НПФ для формирования накопительной части трудовой пенсии, т.е. инвестирования с целью получения дохода.

В 2007 году началась реализация программы по предоставлению материнского (семейного) капитала. Владельцы сертификатов на материнский капитал получили возможность переводить

весь или часть капитала на формирование пенсионных накоплений трудовой пенсии.

С 1 октября 2008 года была запущена Программа по государственному софинансированию накопительной части трудовой пенсии, которая дает возможность гражданам увеличить свою будущую пенсию с участием государства – часть взносов в накопительную часть пенсии платит сам гражданин, другую часть – государство).

В 2010 году была проведена переоценка расчетного пенсионного капитала с учетом советского трудового стажа, что повысило пенсию действующим пенсионерам в среднем на 46%.

На сегодняшний день граждане нашей страны сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Гражданин России может самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: негосударственному пенсионному фонду, государственной управляющей компании или частной управляющей компании.

С 2015 года в системе обязательного пенсионного страхования у работающих граждан формируются страховые пенсии и пенсионные накопления.

Основу будущей пенсии работающего человека составляют **обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР)**.

С 2015 года пенсионные права граждан формируются в пенсионных баллах (индивидуальных пенсионных коэффициентах). Таким образом, все ранее сформированные пенсионные права были конвертированы в пенсионные баллы и учитываются при назначении страховой пенсии. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности трудового стажа.

В настоящее время **ПФР осуществляет ряд социально значимых функций**, в т.ч.:

- установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), накопительной пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих;

- выдача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал;

- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Российской Федерации и др.;

- назначение и реализация федеральной социальной доплаты к пенсии до уровня прожиточного минимума пенсионера в регионе;
- ведение системы персонифицированного учета прав участников системы обязательного пенсионного страхования;
- формирование, инвестирование и выплата средств пенсионных накоплений;
- адресная помощь пенсионерам и софинансирование социальных программ субъектов РФ;
- реализация Программы государственного софинансирования пенсии;
- реализация международных соглашений.

В Российской Федерации в настоящее время действует **система обязательного пенсионного страхования и система государственного пенсионного обеспечения**. Это значит, что пенсионное обеспечение гарантировано всем россиянам.

Современная пенсионная система Российской Федерации состоит из трех уровней (рис. 4.3).



Рисунок 4.3 – **Уровни пенсионной системы в Российской Федерации**



Обязательное пенсионное страхование (ОПС) - это система мер, созданная государством, чтобы обеспечить работающим гражданам частичную компенсацию утраченного заработка после выхода на пенсию

Пенсия в системе ОПС - это своего рода отложенная часть заработка, которая выплачивается при наступлении страхового случая, например при достижении пенсионного возраста или установления инвалидности. Чем больше средств направлено на будущую пенсию в течение трудовой жизни человека, тем выше она будет. Граждане, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование, называются застрахованными лицами (рис. 4.4).



Застрахованные лица - граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства



работающие по трудовому договору или договору гражданско-правового характера (так работает большинство людей - наемных работников)



самостоятельно обеспечивающие себя работой (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, фермеры)



работающие за пределами Российской Федерации и уплачивающие страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации

Рисунок 4.4 – **Застрахованные лица в системе пенсионного страхования**

Ключевыми участниками пенсионной системы в РФ являются работодатели, или страхователи. Это организации различных форм собственности, индивидуальные предприниматели, главы фермерских хозяйств, нотариусы, адвокаты и др. (4.5).

Главным администратором, или страховщиком, в системе обязательного пенсионного страхования является Пенсионный фонд России. Он управляет пенсионными средствами в системе ОПС. Наряду с ПФР страховщиком может выступать НПФ, но только по формированию накопительной пенсии.

Страхователи ежемесячно уплачивают в Пенсионный фонд России страховые взносы на будущее пенсионное обеспечение своих работников. Общий тариф страхового взноса составляет 22% от годового фонда оплаты труда каждого работника в пределах 876 000 рублей в 2017 году и 991 000 рублей в 2018 году. Эта сумма каждый год увеличивается. С величины, превышающей указанный размер годового заработка, работодатель уплачивает в ПФР взносы по тарифу 10%.



Рисунок 4.5 – **Участники пенсионной системы**

Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования является подтверждением того, что гражданин стал застрахованным лицом в системе ОПС. На нем указаны персональные данные гражданина и страховой номер индивидуального лицевого счета в системе обязательного пенсионного страхования (СНИЛС).

СНИЛС и страховое свидетельство выдаются при обращении в ПФР или лично при устройстве на первую работу один раз на всю жизнь.

Граждане, застрахованные в системе ОПС должны контролировать состояние своего индивидуального лицевого счета в ПФР и своевременно информировать органы Пенсионного фонда России об утере страхового свидетельства, а также об изменениях сведений, содержащихся на лицевом счете.

Сведения ПФР являются подтверждением страхового стажа и начисленных взносов по обязательному социальному страхованию в связи с материнством и на случай временной нетрудоспособности (оплата пособий по уходу за ребенком, по беременности и родам, оплата больничных) при невозможности получения этих данных от работодателя. Основные виды пенсионного обеспечения в России представлены на рисунке 4.6.



Рисунок 4.6 – **Виды пенсий в Российской Федерации**

Сегодня большинство россиян формируют и получают страховые пенсии.



Страховая пенсия — ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным в системе ОПС лицам заработной платы и иных выплат, утраченных с наступлением нетрудоспособности по старости или инвалидности или по случаю потери кормильца

Существуют три вида страховой пенсии (рисунок 4.7). Формирование пенсии по обязательному пенсионному страхованию происходит за счет страховых взносов, которые работодатели (страхователи) уплачивают в период трудовой деятельности за своих работников, а самозанятые лица за себя в Пенсионный фонд России.



Страховой стаж - общая продолжительность периодов работы и (или) иной деятельности, когда за человека уплачиваются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, а также иные социально значимые периоды

Общий тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование составляет **22 %**, из них:

– **16% – индивидуальный тариф** на формирование страховой пенсии. Средства, поступившие по этому тарифу, отражаются на индивидуальном лицевом счете человека в ПФР. Если фонд оплаты труда работника составляет 30 000 рублей в месяц, работодатель направит на его страховую пенсию сумму в размере: $30\,000 \text{ рублей} \times 16\% = 4\,800 \text{ рублей}$. Эти средства автоматически пересчитываются в пенсионные баллы. Собственно деньги при этом направляются

на выплату пенсий нынешним пенсионерам. Чтобы пенсионные права будущих пенсионеров не обесценивались, государство ежегодно увеличивает стоимость пенсионного балла. Таким образом, происходит увеличение страховой пенсии - **ежегодная индексация**.

– **6% – солидарный тариф** на формирование выплаты. Предназначен для формирования в масштабах всей страны денежных средств, необходимых для фиксированной выплаты пенсионерам. Такая система, при которой страховые взносы работающего поколения идут на выплату текущих пенсий, называется солидарной.

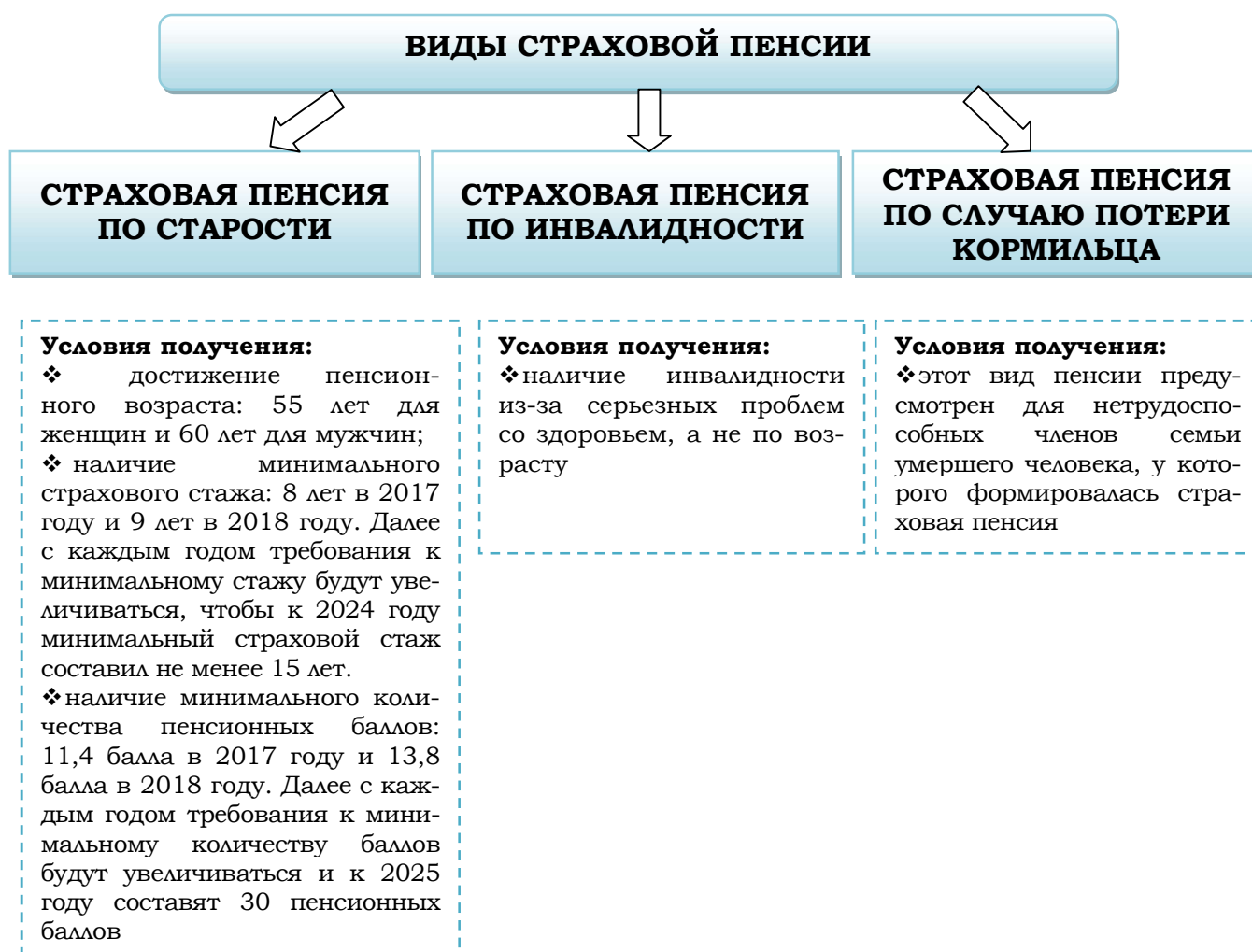


Рисунок 4.7 – **Виды страховой пенсии**

Трудовая пенсия по инвалидности представляет собой ежемесячную денежную выплату нетрудоспособному гражданину, назначаемую на срок признания его инвалидом, имеющим одну из трех степеней ограничения способности к трудовой деятельности в размере, соизмеримом с прошлым заработком лица, прорабо-

тавшего не менее одного дня при условии уплаты за эту работу страховых взносов в ПФР.

Целевым назначением трудовой пенсии по инвалидности является компенсация застрахованному лицу заработка, утраченного по причине невозможности по состоянию здоровья осуществлять полноценную трудовую деятельность, то есть пенсия компенсирует всего лишь одно из ограничений жизнедеятельности человека - ограничение способности к трудовой деятельности.

В соответствии со статьей 8 Федерального закона от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ, трудовые пенсии по инвалидности устанавливаются в случае наступления инвалидности при наличии ограничения способности к трудовой деятельности I, II, III степени, определяемой по медицинским показаниям.

Трудовые пенсии по инвалидности назначаются в трех случаях:

1. В случае признания застрахованного лица инвалидом, имеющим ограничение способности к трудовой деятельности.

2. Лица, которые не менее одного дня занимались трудовой и (или) иной деятельностью, за которую уплачивались страховые взносы в ПФР.

3. На срок признания застрахованного лица инвалидом, имеющим одну из трех степеней ограничения способности к трудовой деятельности.

Таким образом, пенсии по инвалидности присущи общие параметры, характеризующие трудовые пенсии в целом. В то же время она включает в себя специфические для данного вида пенсии признаки.

Пенсия по случаю потери кормильца устанавливается семьям, утратившим своего члена, имевшего основной заработок, обеспечивая их защиту от определенного вида социального риска, гарантируя материальное обеспечение гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации.

Трудовая пенсия по случаю потери кормильца - это ежемесячная денежная выплата нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, находившимся на его иждивении, назначаемая на срок нетрудоспособности в размерах, соизмеримых с заработком умершего кормильца, проработавшего не менее одного дня при условии уплаты за выполненную работу страховых взносов в ПФР. Она устанавливается независимо от продолжительности страхового стажа кормильца (но при наличии не менее одного дня работы), а также от причины и времени наступления его смерти, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 11 статьи 9 Федерального закона от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ. К таким случаям относятся полное отсутствие у умершего кормильца страхового

стажа, а также наступление смерти вследствие совершения им умышленного уголовно наказуемого деяния или умышленного нанесения ущерба своему здоровью, которые установлены в судебном порядке. В этих случаях членам семьи умершего кормильца устанавливается социальная пенсия.

Так как потерей кормильца является не только его смерть, но и его безвестное отсутствие, семья безвестно отсутствующего кормильца приравнивается к семье умершего кормильца, если безвестное отсутствие удостоверено в установленном порядке. Нормы, предусмотренные для назначения пенсий по случаю потери кормильца для семей умерших, распространяются на семьи безвестно отсутствующих.

Семья безвестно отсутствующего гражданина имеет право на получение пенсии по случаю потери кормильца до объявления его умершим.

Право на трудовую пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего, состоявшие на его иждивении. Таким образом, для приобретения права на пенсию по случаю потери кормильца необходимо одновременно отвечать трем условиям:

- относиться к членам семьи умершего, при этом родственные отношения определяются по отношению к умершему кормильцу;
- находиться в нетрудоспособном состоянии по причине не совершеннолетия, инвалидности или достижения пенсионного возраста;
- состоять на иждивении умершего к моменту его смерти либо утратить впоследствии источник средств к существованию.

Пенсия по государственному пенсионному обеспечению назначается:

- федеральным государственным служащим;
- военным служащим;
- участникам Великой Отечественной войны;
- гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф;
- нетрудоспособным гражданам.



Пенсия по государственному пенсионному обеспечению – это ежемесячная государственная денежная выплата гражданам в целях компенсации им заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением федеральной государственной службы при достижении выслуги при выходе на пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации утраченного заработка гражданам из числа космонавтов или из числа работников летно-испытательного состава в связи с выходом на

пенсию за выслугу лет; либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию

Виды пенсий по государственному социальному обеспечению представлены на рисунке 4.8.

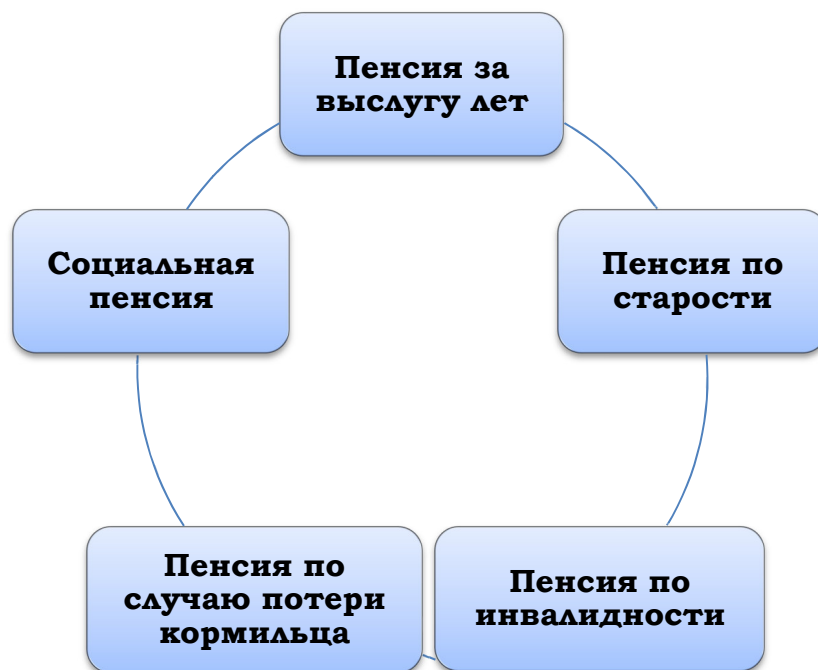


Рисунок 4.8 – **Виды пенсий по государственному социальному обеспечению**

Государственная пенсия за выслугу лет назначается федеральным государственным служащим, военнослужащим, космонавтам и работникам летно-испытательного состава.

Государственная пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семей погибших (умерших) военнослужащих; граждан, пострадавших в результате радиационных или техногенных катастроф, космонавтов. К таким членам семей относятся:

- нетрудоспособные родители независимо от того, находятся ли они на иждивении;
- учащиеся дети до окончания очного обучения, но не позднее достижения 25-летнего возраста;

- супруг по уходу за ребенком умершего, не достигшим 14 лет, независимо от фактов работы и нахождения на иждивении;
- супруг-инвалид или достигшие возраста: жена - 50 лет, муж - 55 лет, независимо от факта нахождения на иждивении и времени, прошедшего со дня смерти кормильца;
- бабушка и дедушка — инвалиды или пенсионеры по старости при отсутствии лиц, которые обязаны их содержать, состоявшие на иждивении умершего.

Государственная пенсия по старости назначается гражданам, которые пострадали в результате радиационных или техногенных катастроф. Пенсии назначаются в зависимости от статуса данных категорий граждан, наличия лучевой болезни и (или) инвалидности, а также в зависимости от факта и продолжительности проживания или работы в зоне радиоактивного загрязнения.

Государственная пенсия по инвалидности назначается военнослужащим; гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф; участникам Великой Отечественной войны; гражданам, награжденным знаком «Жителю блокадного Ленинграда»; космонавтам. Факт оплачиваемой трудовой деятельности на выплату государственной пенсии по инвалидности не влияет. Инвалидам вследствие увечья, полученного при исполнении иных обязанностей военной службы, связанного с ликвидацией последствий аварии на Чернобыльской АЭС, при наличии не менее 5 лет страхового стажа устанавливаются два вида пенсии: пенсия по инвалидности по государственному пенсионному обеспечению и

трудовая пенсия по старости. Возраст, начиная с которого предоставляется право на получение двух видов пенсии инвалидам вследствие увечья, полученного при исполнении иных обязанностей военной службы, связанного с ликвидацией последствий аварии на Чернобыльской АЭС, определяется в зависимости от того, в какие годы имело место участие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, а также в зависимости от наличия или отсутствия стажа на соответствующих видах работ.

Социальная пенсия назначается нетрудоспособным гражданам, постоянно проживающим в Российской Федерации. К гражданам, имеющим право на социальную пенсию, относятся:

- инвалиды, в том числе инвалиды с детства, дети-инвалиды;
- дети в возрасте до 18 лет, потерявшие одного или обоих родителей, в том числе дети одинокой матери;
- граждане из числа малочисленных народов Севера, достигшие возраста 55 и 50 лет (соответственно мужчины и женщины), а также граждане, достигшие возраста 65 и 60 лет (соответственно мужчины и женщины).

Добровольная пенсия. Наряду с государственной системой обязательного пенсионного страхования в России существует негосударственное пенсионное страхование, в рамках которого у россиян есть возможность формировать еще одну пенсию.

Чтобы получать добровольную пенсию, будущему пенсионеру необходимо:

- заключить договор с негосударственным пенсионным фондом;
- в течение определенного времени делать личные взносы.

Если работодатель делает отчисления на добровольную пенсию своих работников, такая пенсия называется **корпоративной**.

Накопительная пенсия. Средства, которые формируют накопительную пенсию, называют пенсионными накоплениями. Они в большей степени, чем средства, формирующие страховую пенсию, похожи на средства банковского вклада. Но пока гражданин не станет пенсионером, он не сможет воспользоваться пенсионными накоплениями. Пенсионные накопления не идут в солидарную систему на выплаты текущих пенсий. Они передаются Пенсионным фондом России в управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд - по выбору будущего пенсионера. Затем они инвестируются управляющими компаниями на рынке ценных бумаг для получения инвестиционного дохода. В России действует одна государственная управляющая компания - «Внешэкономбанк» и частные управляющие компании.

Накопительная часть пенсии назначается в соответствии ФЗ № 167 «Об обязательном пенсионном страховании в РФ». Согласно закону, такие выплаты положены гражданам, обладающим накопительными сбережениями на лицевом счете. При этих же условиях получают выплаты иностранные граждане и лица без гражданства. ФЗ № 424 «О накопительной пенсии» устанавливает порядок реализации права застрахованных лиц на накопительную пенсию.

Каждому гражданину 1967 года рождения и моложе до конца 2015 года было предоставлено право выбрать свой вариант пенсионного обеспечения: направить всю сумму страховых взносов на формирование страховой пенсии или на формирование страховой и накопительной пенсий. У тех граждан, которые не сделали выбор, формироваться будет только страховая пенсия. А пока не работающие граждане, смогут выбрать вариант пенсионного обеспечения в течение 5 лет после начала трудовой деятельности.

Основным условием получением накопительной пенсии является достижение пенсионного возраста или страхового стажа. Если такое пособие не оформлялось, то накопления находятся в ПФР. Для увеличения пенсионных накоплений можно оформить

перечисления средств в банк, положив их на депозит или перевести в НПФ.

Федеральный Закон № 424-ФЗ «О накопительной Пенсии» предусматривает несколько вариантов, как распорядиться накопительной частью (рис. 4.9).



Рисунок 4.9 - **Варианты распределения накопительной части пенсии**

Нужно знать, что в 2014-2019 годах по решению государства все средства страховых взносов работодателей на ОПС направляются на формирование только страховой пенсии независимо от ранее выбранного гражданином варианта пенсионного обеспечения.

Поступление новых взносов на накопительную пенсию может быть возобновлено, когда государством будет принято соответствующее решение

Страховая пенсия гражданина формируется по пенсионной формуле, разработанной и установленной ПФР (рис. 4.10).



Рисунок 4.10 – **Пенсионная формула, действующая в России**

Пенсионная формула – математическое выражение, позволяющее рассчитать размер страховой пенсии.

Работодатель перечисляет страховые взносы в ПФР на будущую пенсию. Они пересчитываются из денег в **пенсионные коэффициенты** – баллы. Государством устанавливается стоимость пенсионного балла, которая ежегодно увеличивается.



Пенсионный балл – это параметр, которым оценивается каждый календарный год трудовой деятельности гражданина с учетом ежегодных отчислений страховых взносов в Пенсионный фонд России и варианта пенсионного обеспечения

Страховая пенсия по старости будет назначена гражданину при одновременном соблюдении трех условий:

- достижение общеустановленного пенсионного возраста: 55 лет для женщин, 60 лет для мужчин;
- страховой стаж: не менее 15 лет (с 2024 года);
- пенсионные баллы: не менее 30 баллов (с 2025 года).

Примеры расчета пенсионных баллов за год в зависимости от размера заработной платы.

Рассмотрим на примере, сколько пенсионных баллов может заработать гражданин Иванов И.И. с ежемесячной зарплатой 24 тыс. руб. и страховым (трудовым) стажем 37 лет.

Прежде всего посчитаем, сколько взносов на пенсию будет перечислено с такой зарплаты за год:

Годовая зарплата: 24 000 рублей x 12 месяцев = 288 000 рублей

Общий размер страховых взносов по тарифу 22%: 288 000 рублей x 22% = 63 360 рублей

из них

На солидарную часть по тарифу 6% направляется - 17 280 рублей

На страховую пенсию по тарифу 16% направляется - 46 080 рублей

Чтобы перевести эту сумму в пенсионные баллы, необходимо разделить ее на взносы, которые перечисляются на пенсию с годовой зарплаты 876 000 руб.

876 000 рублей x 16% = 140 160 рублей

в итоге получаем:

46 080 рублей / 140 160 рублей = 0,3288

Полученный результат необходимо умножить на 10:

0,3288 x 10 = 3,288 балла - Именно столько пенсионных баллов можно будет заработать в 2017 году при зарплате 24 тысячи рублей в месяц.

Умножаем количество баллов на трудовой стаж 37 лет

3,288 x 37 = 121,656 балла

Рассчитываем произведение количества индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) и его стоимости (по данным 2017 года):

121,656 x 78,58 = 9 559,73 рубля

Прибавим к этому размер фиксированной выплаты:

9 559,73 + 4 805,11 = 14 364,84 рубля.

У каждого будущего пенсионера есть возможность дополнительно увеличить размер страховой пенсии по старости за счет премиальных коэффициентов.

Если обратиться за назначением страховой пенсии после возникновения права на нее, **количество накопленных пенсионных баллов будет увеличено** на специальный коэффициент.

При этом фиксированная выплата также будет увеличена в зависимости от того, как долго гражданин не обращался за назначением страховой пенсии после возникновения права на нее. При обращении за пенсией на 5 лет позже установленного срока ее размер будет увеличен на 40 %.

Пенсионные баллы начисляются не только когда гражданин работает. В жизни существуют периоды так называемой социально значимой деятельности. Гражданин в это время не имеет возможности работать, но ему начисляются пенсионные баллы и его страховая пенсия формируется, а сами периоды засчитываются в стаж.

Примеры таких периодов и количество пенсионных баллов, которые начисляются за них, перечислены ниже:

- 1 год военной службы по призыву - 1,8 балла;
- 1 год ухода за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом – 1,8 балла;
- 1 год ухода за гражданином, достигшим 80 лет – 1,8 балла;
- 1 год ухода одного из родителей за первым ребенком до достижения 1,5 лет – 1,8 балла;
- 1 год ухода одного из родителей за вторым ребенком до достижения 1,5 лет – 3,6 балла;
- 1 год ухода одного из родителей за третьим или четвертым ребенком до достижения 1,5 лет – 5,4 балла.

Для того, что бы рассчитать пенсионные баллы можно воспользоваться электронным сервисом на сайте ПФР. Размер страховой части трудовой пенсии для граждан еще не вышедших на пенсию можно узнать на сайте ПФР с помощью пенсионного калькулятора <http://www.pfrf.ru/eservices/calc/>.

Основная задача **пенсионного калькулятора** – разъяснить порядок формирования пенсионных прав граждан, расчет страховой пенсии; показать, как на размер страховой пенсии влияет:

- размер заработной платы;
- размер дохода в качестве самозанятого гражданина;
- выбранный вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС;
- продолжительность трудового (страхового) стажа;
- военная служба по призыву, отпуск по уходу за ребенком и другие социально значимые периоды жизни;
- обращение за назначением пенсии позже достижения установленного пенсионного возраста.

Таким образом, сегодня в России сложилась многоукладная система пенсионного обеспечения, позволяющая дифференцированно удовлетворять потребности различных категорий населения, лишившихся средств жизнеобеспечения в связи с жизненными обстоятельствами.

4.3. Негосударственное пенсионное обеспечение

Негосударственное пенсионное обеспечение является составной частью пенсионной системы России наряду с государственным пенсионным обеспечением и обязательным пенсионным страхованием.

Негосударственное пенсионное обеспечение **носит добровольный характер** и реализуется путем заключения договора о

негосударственном пенсионном обеспечении (НПО) с негосударственным пенсионным фондом.

Негосударственное пенсионное обеспечение на практике реализуется по двум принципиально разным формам:

- формирование индивидуальной негосударственной пенсии за счет добровольных пенсионных взносов граждан из их личных средств;
- формирование корпоративной негосударственной пенсии за счет средств только работодателя или средств работодателя и работника – участника корпоративной пенсионной программы.

Законодательной базой негосударственного пенсионного обеспечения служит Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О негосударственных пенсионных фондах». В соответствии с положениями указанного Федерального закона между негосударственным пенсионным фондом и гражданином либо организацией-работодателем заключается договор негосударственного пенсионного обеспечения.

На основании перечисляемых в негосударственный пенсионный фонд пенсионных взносов из личных средств граждан или из средств организации и дохода от их инвестирования формируется и выплачивается негосударственная (индивидуальная или корпоративная) пенсия.

Отличительной чертой негосударственного пенсионного обеспечения от государственного пенсионного обеспечения и обязательного пенсионного страхования является тот факт, что для заключения договора негосударственного пенсионного обеспечения необязательно иметь трудовой стаж.

При этом перечисления пенсионных взносов могут осуществляться:

- физическими лицами в пользу себя или других физических лиц;
- организациями в пользу своих сотрудников.

Негосударственное пенсионное обеспечение во всем мире – один из самых важных элементов в компенсационном пакете социального обеспечения сотрудника, наряду с заработной платой, премиями и бонусами за период работы, медицинским страхованием и т.п.

В случае реализации на предприятии корпоративной пенсионной программы будущие пенсии в виде пенсионных накоплений фактически являются формой отложенной заработной платы сотрудников.

Участие предприятий в пенсионных программах укрепляет доверие сотрудников к работодателю, формирует корпоративный дух, повышает рейтинг предприятия.



Негосударственная пенсия - это денежные средства, регулярно выплачиваемые гражданину негосударственным пенсионным фондом в соответствии с условиями договора негосударственного пенсионного обеспечения

Негосударственная пенсия может являться:

- дополнительной пенсией к пенсии по обязательному пенсионному страхованию или (и) государственной пенсии;
- основным источником пенсионного обеспечения в пенсионном возрасте. Это происходит в тех случаях, когда гражданин в соответствии с пенсионным законодательством не имеет оснований для назначения ему страховой или (и) государственной пенсий.

С 1 января 2017 г. был введен новый институт досрочного негосударственного пенсионного обеспечения Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельными законодательными актами Российской Федерации».

В рамках этого института предусматривается выплата досрочной негосударственной пенсии (ранее общеустановленного пенсионного возраста - 60 лет для мужчин, 55 лет для женщин) в связи с занятостью на определенных п. 1-18 ч. 1 ст. 30 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» работах на рабочих местах, условия труда на которых по результатам специальной оценки условий труда признаны вредными и (или) опасными.

Негосударственное добровольное пенсионное обеспечение в негосударственных пенсионных фондах определено Федеральным законом «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998 № 75-ФЗ.



Негосударственный пенсионный фонд – это особая организация социального обеспечения в форме акционерного общества, осуществляющей деятельность:

- ✓ по обязательному пенсионному страхованию на основании договора об обязательном пенсионном страховании между негосударственным пенсионным фондом и застрахованным лицом;
 - ✓ по негосударственному пенсионному обеспечению участников негосударственного пенсионного фонда на основании договора негосударственного пенсионного обеспечения между негосударственным пенсионным фондом и его вкладчиками
-

Первые негосударственные пенсионные фонды появились в 90-е годы после указа президента РФ «О негосударственных пенсионных фондах» (от 16 сентября 1992 г. № 1077).

С 7 мая 1998 г. по настоящее время действует Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» №75-ФЗ, который регулирует деятельность негосударственных пенсионных фондов в России.

С 2014 года в рамках очередной Пенсионной реформы для продолжения деятельности по обязательному пенсионному страхованию, негосударственные пенсионные фонды, существовавшие к тому времени в форме некоммерческих организаций, должны пройти:

- проверку Центрального банка России;
- процедуру акционирования;
- вступления в систему гарантирования пенсионных накоплений.

Негосударственные пенсионные фонды осуществляют два несвязанных друг с другом вида деятельности:

- негосударственное пенсионное обеспечение;
- выступают в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

Заключая договор негосударственного пенсионного обеспечения, клиент пенсионного фонда выбирает пенсионную схему, согласно которой будет вестись его дальнейшее обслуживание.

Пенсионные взносы, перечисляемые по договору негосударственного пенсионного обеспечения, учитываются на пенсионном счете клиента.

Эти пенсионные средства инвестируются в интересах клиента и на них начисляется инвестиционный доход.

Негосударственный пенсионный фонд является некоммерческой организацией. Учредителями НПФ могут выступать физические и юридические лица. Чаще всего НПФ учреждаются крупными и прибыльными предприятиями, которые заинтересованы в обеспечении дополнительных пенсий для своих сотрудников, могут финансировать эти расходы, но при этом стремятся контролировать деятельность той организации, которой они доверяют долгосрочные пенсионные ресурсы.

Первоначально исключительным видом деятельности НПФ являлось негосударственное пенсионное обеспечение участников НПФ. В настоящее время сфера деятельности существенно расширилась: НПФ вправе осуществлять не только негосударственное пенсионное обеспечение, но и профессиональное пенсионное страхование, деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию, которая заключается в аккумуляровании, инвестировании и учете средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, назначении и выплате им накопительной части трудовой пенсии.

Деятельность фонда по негосударственному пенсионному обеспечению осуществляется на добровольных началах. Вкладчики имеют право по своему усмотрению заключать пенсионные договоры в пользу участников с любым НПФ. Именно **пенсионный договор** определяет размер и порядок внесения в фонд вкладчиком пенсионных взносов, за счет которых будет осуществляться выплата участнику негосударственной пенсии. Предметом пенсионного договора является осуществление фондом негосударственного пенсионного обеспечения участника, включающее в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда, а в установленных случаях - осуществление выплаты правопреемникам застрахованного лица.

Поскольку деятельность НПФ имеет высокую социальную значимость, им оказывается активная государственная поддержка. Президентом и Правительством РФ неоднократно подчеркивалась особая роль НПФ в построении в России устойчиво развивающейся экономики. В то же время деятельность НПФ строго контролируется государством.

Корпоративное пенсионное обеспечение на базе НПФ зародилось в постсоветской России в начале 1990-х годов.

Подавляющее большинство действующих сегодня на рынке негосударственного пенсионного обеспечения крупных негосударственных пенсионных фондах РФ начинали свою деятельность именно как корпоративные негосударственные пенсионные фонды, созданные при участии предприятий нефтегазового сектора, энергетики, транспорта, банков.

Первоначально корпоративные негосударственные пенсионные фонды обеспечивали пенсионные накопления сугубо для работников своих компаний – учредителей корпоративных НПФ.

Однако по мере развития рынка негосударственного пенсионного обеспечения и становления после 2002 года рынка обязательного пенсионного страхования корпоративные негосударственные пенсионные фонды стали открытыми НПФ.

Пройдя определенный набор процедур, многие из этих корпоративных НПФ (НПФ «Благосостояние», НПФ «Газфонд», НПФ электроэнергетики, НПФ «Лукойл-Гарант», НПФ Сбербанк и прочие) получили право привлекать накопительную часть трудовой пенсии граждан, не работающих в компаниях – учредителях корпоративного НПФ.

Западные страны накопили значительно более богатый опыт организации системы корпоративного пенсионного обеспечения на базе негосударственных пенсионных фондов.

Специфика системы пенсионного обеспечения ведущих стран с рыночной экономикой, таких как США, Великобритании, Голландии, Бельгии, Швейцарии, Японии, Австралии и ряда других стран, состоит в том, что:

- с одной стороны, граждане этих стран имеют высокий уровень дохода;
- с другой стороны, размер их государственной пенсии относительно невелик.

Основной доход после выхода на пенсию у жителей этих стран формируется за счет корпоративных пенсий и частных пенсионных накоплений.

Законодательство многих западных стран обязывает работодателей внедрять систему корпоративного пенсионного обеспечения.

В Швейцарии, Финляндии, Норвегии, Швейцарии и Исландии корпоративными (профессиональными) пенсиями обеспечиваются 70–80% трудоспособного населения.

Корпоративные пенсии в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в большинстве случаев базируются на отраслевых или общенациональных коллективных договорах.

В рамках таких систем корпоративного пенсионного обеспечения работодатели устанавливают схемы пенсионного страхования (своеобразные правила корпоративного пенсионного обеспечения), к которым присоединяются работники различных отраслей. Однако не все секторы экономики охвачены такими корпоративными пенсионными схемами.

На Западе существует также практика добровольных корпоративных пенсий, в рамках которой работник и работодатель договариваются об открытии пенсионного счета для работника и оговаривают сумму пенсионных взносов, время действия пенсионного счета и прочие условия корпоративного пенсионного обеспечения (страхования).

Наибольшее распространение корпоративное негосударственное пенсионное обеспечение на базе негосударственных пенсионных фондов получило в промышленно развитых странах с высоким уровнем доходов населения и относительно низким уровнем государственных пенсий.

К числу таких стран можно отнести Великобританию, Нидерланды, США, Бельгию, Швецию, Швейцарию, Францию, Японию, Канаду и Австралию. При этом формирование корпоративной пенсии в большинстве указанных стран является законодательным требованием к работодателю.

С начала 1980-х годов в этих странах было проведено реформирование их пенсионных систем, смысл которых заключался в налоговом стимулировании добровольного участия населения в корпоративных пенсионных программах. В этих корпоративных пенсионных программах, организованных предприятиями, часть пенсионных взносов поступает из заработной платы работников, часть из прибыли предприятий, которые, кстати, вычитаются из налогооблагаемой базы.

Создана практика, при которой корпоративные пенсионные программы инвестируют в корпоративные акции и в паи взаимных фондов (аналогов российских ПИФов) около двух третей пенсионных денег. В годы экономического подъема эти финансовые инструменты показывали высокую доходность и активы корпоративных пенсионных фондов быстро росли.

Сегодня в большинстве развитых стран на корпоративные пенсии, полностью или частично сформированные в системе корпоративного пенсионного обеспечения на базе негосударственных пенсионных фондов, приходится в среднем от 30 до 50% дохода пенсионеров.

Самая высокая степень включения наемных работников частного сектора экономики в систему негосударственного пенсионного обеспечения отмечается в Нидерландах - около 70%, в США - 45% и в Германии - 42%.

Россия, как показал очередной этап Пенсионной реформы 2015 года, также заинтересована в развитии системы пенсионного страхования в направлении создания систем корпоративного пенсионного обеспечения.

4.4. Планирование пенсии

Понятие «пенсионный план» присутствует в пенсионных системах множества стран. Например, в США термины «пенсионная программа» (англ. *Retirement Plan*) и «пенсионный план» (англ. *Pension Plan*) являются синонимами, даже с учетом того факта, что пенсия может быть не обязательно связана с выходом на пенсию. В Великобритании и некоторых европейских странах аналогичная финансовая договоренность обычно упоминается как «pension scheme», а во многих других странах используется термин «пенсия по старости» (англ. *Superannuation*).

Пенсионный план является финансовой договоренностью, которая позволяет частным лицам продолжать получать регулярный доход даже после того, как они вышли на пенсию. Одной из характерных особенностей пенсионного плана является тот факт,

что пенсионер получает платежи в течение определенного периода времени, обычно в виде серии ежемесячных равных платежей.



Индивидуальный пенсионный план (ИПП) - это инструмент, позволяющий сохранить комфортный уровень жизни после окончания карьеры: сформировать пенсию желаемого размера за счет самостоятельных взносов и инвестиционного дохода

Пенсионные планы могут быть предоставлены через работодателя, или как часть льгот, предлагаемых правительством. Пенсии, базирующиеся на участии работодателя, обычно подразумевают взносы, осуществляемые и сотрудником и работодателем в течение многих лет. Когда сотрудник выходит на пенсию, то он начинает получать ежемесячные платежи из пенсионного фонда, что создает стабильный поток доходов.

Правительства также иногда создают и поддерживают программу пенсионных планов для своих граждан. При этой модели удержания из заработной платы перечисляются на индивидуальный пенсионный счет налогоплательщика. После достижения установленного законом пенсионного возраста, пенсионер может начать получать ежемесячные платежи, размер которых основан на его уровне дохода в период трудового стажа. В США, например, этим типом пенсионных планов управляет Управление социального обеспечения.

В большинстве стран Европы система включает государственную, корпоративную и индивидуальную пенсию. Каждый человек самостоятельно заботится о своем достатке и формирует необходимый уровень пенсионных выплат.

Пенсионная реформа в России должна привести нас к европейским стандартам. Подразумевается, что в будущем 40% необходимого дохода предоставит государство, 10%-15% дохода формируется за счет корпоративных программ, которые внедряет работодатель и 10%-15% – это индивидуальная пенсия.

Правительства большинства стран, в развитых и развивающихся странах говорят о том, что денег в пенсионных фондах не хватает, и, чтобы получать достойную пенсию придется позаботиться об этом самостоятельно. Пенсионный план, дополнительно к государственной пенсии, должен обеспечить желаемый размер доходов и позволит сохранить привычный уровень жизни.

Пенсионный план состоит из двух этапов:

1. Накопление капитала. Пока человек находится в активной фазе жизни, как правило, от 20 до 60 лет, он делает

регулярные отчисления из заработанных денег на свой личный счет в пенсионном фонде или в страховой компании. Даже небольшие отчисления превращаются в значительный капитал за такой большой отрезок времени. Чем раньше открыть свой пенсионный план, тем больший капитал накопится, и тем дешевле будет он стоить.

2. Получение ренты / пассивного дохода. По окончании срока программы можно выбрать выплату всей накопленной суммы целиком или пожизненную пенсию. Пенсия выплачивается с регулярностью, которую вы выбираете сами – ежемесячно, раз в квартал или ежегодно. Ренту можно получать в виде фиксированной суммы или процента от капитала.

Таким образом, чтобы сохранить достойный уровень жизни и независимость при выходе на пенсию, гражданин может сформировать индивидуальный пенсионный план.

Составление индивидуального пенсионного плана особенно актуально для России, потому что некоторые работающие граждане трудоспособного возраста на сегодняшний день получают заработную плату «в конверте» и в пенсионном возрасте могут рассчитывать только на минимальную поддержку государства.

Формирование индивидуального пенсионного плана полностью зависит от самого гражданина. Программы ИПП, разрабатываемые банками, страховыми компаниями и другими финансовыми организациями (традиционно размещаются на сайтах компаний), доступны всем гражданам, способным дополнительно откладывать деньги на будущую негосударственную пенсию.

ИПП дает гражданину право воспользоваться социальным налоговым вычетом (https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/nalog_vichet/soc_nv/soc_nv_tp/).

Социальный налоговый вычет

Статья 219 ч.4 Налогового кодекса РФ

Экономия 13% от оплаченного годового взноса ежегодно, но не более 13% от 120 000 рублей в год.

Пример:

Инвестиции по ИПП 60 000 руб. в год —→ за 20 лет – 1 200 000 руб.

Налоговый вычет (13%) составит 156 000 рублей

Вычет можно получить:

- в налоговой инспекции*
 - к работодателя (предъявить договор в бухгалтерию)*
-

Данным пенсионным продуктом может воспользоваться каждый гражданин, достигший совершеннолетия. Программы рассчитаны на людей с разным достатком – обеспеченных граждан и

граждан со средним заработком, поскольку минимальные взносы для формирования прибавки к пенсии вполне приемлемые.

Прежде чем воспользоваться услугами финансового посредника, важно изучить плюсы и минусы такого типа пенсионного обеспечения. К **преимуществам** такого пенсионного обеспечения относятся:

- возможность самостоятельно регулировать размер и периодичность взносов (нет минимального фиксированного взноса);
- широта диверсификации (клиенты НПФ получают в свое распоряжение диверсификационный портфель инвестиций);
- простота управления (если человек не имеет опыта создания собственной финансовой стратегии, эту функцию выполняет управляющая компания);
- выгодность системы налогообложения (накопленная сумма облагается налогами только в случае, когда договор расторгается досрочно);
- удобство накопленных выплат (после завершения трудовой деятельности человек будет получать дополнительную пенсию с установленной договором периодичностью).

В случае гибели инвестора до наступления пенсионного возраста накопленную пенсию получают его наследники. Такой вид выплат не облагается подоходным налогом. Но как любой вид инвестиций, **использование индивидуального пенсионного плана имеет риски и недостатки**. К ним стоит отнести:

- невозможность управлять инвестициями (эту функцию выполняет управляющая компания);
- низкий уровень ликвидности (снятие накопленных средств самими инвестором возможна только после окончания действия договора);
- не исключительность защиты активов (страхованию подлежат только взносы, но не инвестиционная составляющая накоплений);
- не индексный подход для инвестирования (приводит к отставанию от ключевых инвестиционных индексов);
- высокий процент комиссии за управление активами (покрытие расходов финансового посредника составляет до 3 % от общей стоимости чистых активов).

Одним из вариантов формирования ИПП является размещение накоплений, предназначенных для защиты пенсионного возраста в НПФ.

Вкладчиками негосударственного пенсионного фонда являются инвесторы. Это граждане, формирующие для себя индиви-

дуальное пенсионное обеспечение. Владелец инвестиционных активов является негосударственный пенсионный фонд.

Работа НПФ четко регламентирована. Перед выбором фонда необходимо изучить рейтинги, например, присвоенные рейтинговыми агентствами «Эксперт РА» (<http://raexpert.ru/ratings/npf/>) и НРА (<http://www.ra-national.ru/ru/taxonomy/term/114?type=rating>), а так же изучить информацию об инвестировании средств пенсионных накоплений, размещенную на сайте Пенсионного фонда РФ (http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/pens_nak/osnov_sved_invest/).



Рисунок 4.11 – **Показатели надежности НПФ**

Следовательно, при выборе финансового посредника для вложения пенсионных накоплений стоит руководствоваться следующими критериями:

- доходность НПФ (напрямую зависит от величины и успешности распределения активов);
- величина издержек (отдавать предпочтение рекомендуется фонду с низким уровнем неизбежных издержек);
- размер активов фонда (отдавать предпочтение стоит фондам с крупным размером активов, поскольку это уменьшает риск банкротства);
- стратегия, согласно которой распределяются активы (напрямую влияет на соотношение доходности инвестиционного портфеля и возможных рисков).

Индивидуальные пенсионные планы НПФ подходят гражданам, которые не готовы работать самостоятельно с фондовыми биржами, но при этом имеют желание инвестировать средства, чтобы они приносили прибыль в течение многих лет и обеспечивали хороший дополнительный доход после окончания трудовой деятельности (рис. 4.12).

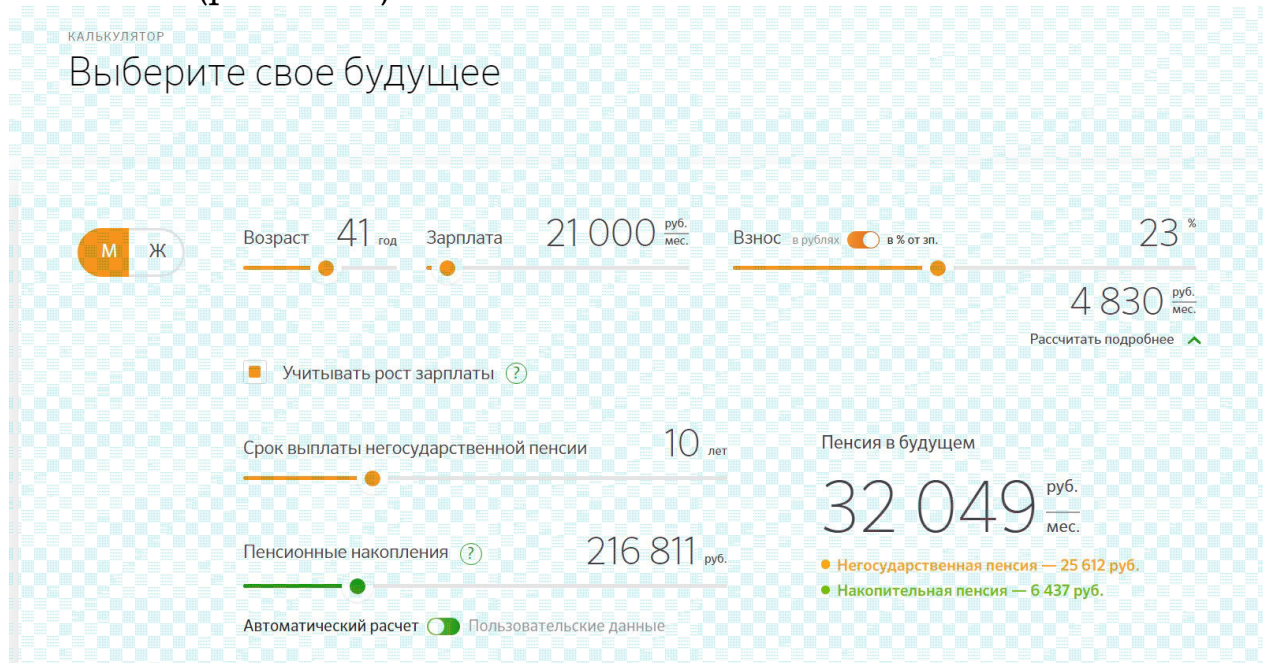


Рисунок 4.12 – **Пример индивидуального пенсионного плана НПФ**

Для определения конкретного пенсионного плана необходимо также получение следующих данных:

- предпочтения относительно срока получения пенсии (срочно (на какой срок)/ пожизненно),
- размер желательной пенсии (или размер возможных пенсионных взносов) с их периодичностью,
- продолжительность накопительного периода,
- желательность/нежелательность получения возможности влиять на инвестиционную политику фонда.

Исходя из набора данных параметров, может быть выбран наиболее подходящий пенсионный план НПФ с указанием конкретных параметров пенсионного договора (<http://napf.ru> - Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов).

Следующим направлением пенсионного планирования и формирования достойной пенсии являются программы накопительного страхования.

Накопительное страхование - уникальный финансовый инструмент, который сочетает две возможности: накопления и страхования.

Возможность накопления заключается в том, что страховая компания вкладывает взносы своих клиентов в различные финансовые инструменты, обеспечивая тем самым приумножение вложенных средств.

Возможность страхования состоит в том, что в течение всего срока клиент страхует себя от всевозможных рисков. И при наступлении страхового случая страховая компания выплатит страховое возмещение согласно договору страхования.

Накопительное страхование используется для финансового обеспечения важнейших жизненных событий: обучение детей, свадьба, достижение пенсионного возраста. Практически все страховые компании в России занимаются пенсионным страхованием (информация о данном виде страхования представлена на сайтах страховых компаний).

Схема накопительного страхования выглядит так. Гражданин, заключив договор со страховой компанией, перечисляет ей определенную сумму в течение установленного договором периода. По окончании этого периода клиент получает от страховой компании накопленные денежные средства и полученный на них инвестиционный доход, размер которого зафиксирован в договоре.

Особое внимание будущим пенсионерам следует уделить выбору страховой компании. Так же необходимо сравнить условия дополнительного формирования пенсионных накоплений как с использованием услуг НПФ так и страховой компании (табл. 4.1).

Заключая договор страхования, гражданин должен убедиться в финансовой устойчивости и стабильности компании. У страховой компании должна быть государственная лицензия и официальная рейтинговая оценка надежности. Исследования о финансовом состоянии проводятся специальными рейтинговыми агентствами. По результатам проведенного анализа страховой компании присваивается так называемая «степень надежности» (А, А+, А++). Каждое рейтинговое агентство имеет классификацию рейтинговых классов (<http://raexpert.ru/ratings/insurance/>).

Помимо использования программ негосударственного пенсионного обеспечения и накопительного страхования жизни, возможно осуществлять накопления на старость самостоятельно, инвестируя средства в наиболее приемлемые **финансовые инструменты**:

- инвестиционные инструменты с умеренным риском, например, депозиты, облигации, инвестиции в недвижимое имущество с целью сдачи его в аренду;
- инвестиционные инструменты с повышенным риском, при этом более доходные, например, акции или свой бизнес.

Таблица 4.1 – Сравнение условий дополнительного формирования пенсионных накоплений с использованием программы НПФ и накопительной программы страхования жизни

Параметры сравнения	Дополнительное пенсионное обеспечение НПФ	Долгосрочное накопительное или смешанное страхование жизни
Юридический статус организации	Некоммерческая организация.	Коммерческая организация (страховая компания).
Какие основные задачи решает	Накопление денежных средств к моменту наступления пенсионного возраста.	Накопление денежных средств к определенному сроку, в т. ч. пенсионному возрасту, плюс страховая защита в течение срока действия договора.
Гарантия возврата первоначальных инвестиций	Гарантия возврата первоначальных инвестиций имеется даже при досрочном расторжении договора, плюс, как правило, имеется гарантированный доход 3-4%.	Гарантия возврата первоначальных инвестиций имеется (кроме досрочного расторжения договора и программ с включением большого количества рисков) плюс, как правило, имеется гарантированный доход 3-4%.
Издержки	Возможна комиссия за банковский перевод.	Расходы на получение дополнительных справок от врачей, помимо первого бесплатного медосмотра в клинике при страховой компании (касается не всех, назначается только клиентам с существенными проблемами по здоровью). Возможна комиссия за банковский перевод.
Валюта программы	Рубли.	Рубли, доллары, евро.
Срок программы	До пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин) можно внести взнос в программу непосредственно перед выходом на пенсию.	От 10 лет.
Надзор со стороны государства	Жесткое государственное регулирование и многоступенчатая система контроля.	Жесткое государственное регулирование и многоступенчатая система контроля.

Рекомендуется определенную часть инвестиций (до 20%) направлять в наименее рискованные инструменты, обеспечивающие гарантированный минимальный пожизненный доход (дополнительную пенсию) - депозиты, недвижимость, сдача в аренду земельного пая.

Каждый из приведенных инструментов, будь то депозит, ценные бумаги или недвижимость, имеет определенные риски. Поэтому возникает необходимость риски, которые связаны с инвестированием в вышеназванные финансовые инструменты, снизить, или максимально сократить (табл. 4.2).

Таблица 4.2 – **Способы минимизации рисков финансовых инструментов**

Финансовый инструмент	Присущие риски	Способы минимизации рисков
Депозит	отзыв лицензии или банкротство	размещение вкладов в несколько разных банков с целью полного возмещения средств при наступлении банкротства или отзыва лицензии, выбор надежных банков
Ценные бумаги (акции, облигации)	падение на фондовом рынке	выбор наиболее надежных и успешных эмитентов, дополнение инвестиций вариантами капиталовложений (недвижимость, драгметаллы)
Недвижимость	снижение стоимости имущества и дохода от аренды; утрата или порча имущества	проведение оценка инвестиционной привлекательности недвижимого имущества, использование различных вариантов инвестиций в недвижимость, страхование недвижимости

Депозиты являются наиболее популярным способом формирования накоплений. В настоящее время целый ряд банков предлагают своим клиентам так называемые «пенсионные» депозиты, обладающие определенным набором «пенсионных» качеств (*обычно это возможность пополнения депозита, заключение договора депозита с людьми пенсионного возраста или имеющими иные пенсионные основания*).

Преимущества банковских депозитов представлены на рисунке 4.13.

Выбор вариантов инвестиций в недвижимость. Можно рассматривать следующие варианты инвестиций в недвижимость:

- приобретение недвижимости за счет собственных средств;
- долевое строительство или ипотека.

В любом случае, при покупке недвижимости в итоге приобретается реальный актив, который практически не обесценивается, и его использование можно контролировать. При этом, гражданину придется самостоятельно осуществлять управление этим имуществом.

Инвестиции в ценные бумаги. Возможность получить доходность предоставляет фондовый рынок, где обращаются акции, облигации и др. ценные бумаги.

Существует два способа заработка на акциях: получение на них дивидендов и доход от их перепродажи. Покупать акции можно как самостоятельно, так и при помощи профессионалов.



Рисунок 4.13 – **Сильные стороны банковских депозитов**

Самостоятельная биржевая торговля – серьезное занятие, требующее времени, знаний и предполагающее выработку собственной стратегии инвестирования. Она подходит далеко не всем. Более доступным для широкого круга инвесторов является размещение средств на фондовом рынке через паевые инвестиционные фонды (ПИФы) (рис. 4.14).



Рисунок 4.14 – **Порядок формирования паевого инвестиционного фонда**

Выход на фондовый рынок через паевые инвестиционные фонды имеет ряд преимуществ:

- прозрачность рынка коллективных инвестиций;
- серьезный контроль со стороны государственных органов;
- доступность для мелких и средних инвесторов;
- продать паи открытых ПИФов можно в любой рабочий день.

Минусы ПИФов – управляющие компании не гарантируют рост стоимости пая. Поэтому даже коллективное инвестирование не означает полную пассивность инвестора. Без вложения времени и средств в свою финансовую грамотность не обойтись. Другой инструмент инвестирования – это вложения в облигации. В целом, доходность по облигациям сравнима с банковскими депозитами. Однако, очевидно, что вложения в облигации требуют от инвестора гораздо большей финансовой грамотности. Для формирования дополнительных пенсионных накоплений подходят различные финансовые инструменты, и каждый гражданин должен самостоятельно для себя определить, какими он будет пользоваться для накопления средств на пенсионный период.

Таким образом, у **индивидуального пенсионного плана есть целый ряд преимуществ:**

- доходность вложений не зависит от размера взносов;
- размер взносов и их периодичность, определяется гражданином самостоятельно;
- все вложения наследуются и не подлежат взысканию по требованию третьих лиц;
- можно воспользоваться социальным налоговым вычетом, который предоставляет государство;
- негосударственная пенсия, которую гражданин будет получать после наступления пенсионного возраста, не облагается налогами.

Социально-экономическая ситуация в стране постоянно меняется, при этом уровень жизни нынешних пенсионеров остается крайне низким и в условиях изменяющейся пенсионной системы будущим пенсионерам необходимо заранее позаботиться о своей пенсии.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение пенсионного обеспечения, перечислите его основные функции.
2. Назовите существующие модели пенсионного обеспечения.

3. Приведите примеры механизмов функционирования зарубежных пенсионных систем.
4. Назовите базовые институты пенсионного обеспечения.
5. Каково значение относительного и абсолютного уровня пенсионного обеспечения и как они определяются?
6. Дайте определение понятию «пенсия».
7. Каковы причины реформирования российской пенсионной системы в последнее десятилетие?
8. По каким основаниям можно классифицировать существующие в России пенсии?
9. Какие пенсии существуют в России в зависимости от источников средств, за счет которых выплачивается пенсия?
10. Кто является страховщиком в системе обязательного пенсионного страхования?
11. Что такое страховые взносы и какой документ подтверждает участие человека в системе обязательного пенсионного страхования?
12. Как узнать, сколько баллов накоплено на пенсионном счете?
13. За счет чего увеличивается страховая пенсия?
14. Что главным образом будет определять размер пенсии по новой пенсионной формуле?
15. За счет чего увеличивается накопительная пенсия?
16. Какой общеустановленный возраст выхода на пенсию по старости в России?
17. Какой страховой стаж необходим для назначения социальной пенсии?
18. Какой минимальный стаж необходим для назначения страховой пенсии по старости начиная с 2024 года?
19. Назовите формы негосударственного пенсионного обеспечения и что такое негосударственная пенсия?
20. Охарактеризуйте развитие корпоративного пенсионного обеспечения.
21. Дайте определение индивидуального пенсионного плана.
22. Перечислите преимущества и потенциальные риски формирования индивидуального пенсионного плана.
23. Перечислите показатели надежности НПФ.
24. Назовите преимущества накопительного страхования?
25. Поясните использование различных финансовых инструментов при формировании индивидуального пенсионного плана.

ГЛАВА 5. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

После изучения 5 главы бакалавр должен:

знать

- основные понятия и особенности формирования портфельных инвестиций;
- классификацию групп инвесторов и инвестиционных портфелей;
- формы инвестирования и уровни диверсификации портфелей;
- цели создания инвестиционного портфеля;

уметь

- проводить анализ форм инвестирования;
- использовать методологию формирования оптимальной структуры инвестиционного портфеля;
- принимать инвестиционные решения в условиях неопределенной конъюнктуры рынка;

владеть

- понятийным аппаратом в области формирования оптимальной структуры инвестиционного портфеля.
-

5.1. Понятие инвестиционного портфеля. Виды инвесторов и инвестиционных портфелей

Современный человек имеет большой выбор способов получения дохода. Это традиционные варианты заработка, такие как устройство на постоянную работу или открытие собственного дела, а также альтернативные каналы получения пассивного дохода – процесс инвестирования.



Инвестирование – это вложение средств и осуществление практических действий по управлению капиталом в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта

Инвестор имеет возможность вложить свои свободные денежные средства (сбережения) в различные активы (недвижимость, банковские депозиты, предметы искусства, драгоценные металлы, ценные бумаги и пр.). Основные его требования к этим активам: доходность, надежность, ликвидность (рис. 5.1).



Рисунок 5.1 – **Золотой треугольник инвестирования**

Каждый актив может обладать максимум двумя из этих качеств. Поэтому речь идет о формировании инвестиционного портфеля.

В сложившейся мировой и отечественной практике под **инвестиционным портфелем** (*investment portfolio*) понимается некая совокупность самых различных активов, принадлежащих физическому или юридическому лицу, выступающая как целостный объект управления.



Инвестиционный портфель – это набор различного рода активов с разной степенью доходности, ликвидности, надежности и срока действия, принадлежащий одному инвестору и управляемый как единое целое.

Смысл портфеля – улучшить условия инвестирования, придав группе активов такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой составляющей и возможны только при их комбинации (рис. 5.2).

Главной целью формирования инвестиционного портфеля является подбор наиболее доходных и безопасных объектов инвестирования. Любой инвестиционный портфель - сочетание различных классов активов - характеризуется двумя величинами: ожидаемой доходностью и риском.

Выбор в пользу максимизации доходов или минимизации рисков определяется различными факторами: отношением самого инвестора к рискам, объемом имеющихся в его распоряжении финансовых средств, инвестиционным опытом.



Рисунок 5.2 – Структура инвестиционного портфеля

Инвесторов в зависимости от их отношения к доходности и риску можно разделить на следующие типы: консервативный, умерено-агрессивный, агрессивный (рис. 5. 3).

С учетом инвестиционных качеств активов можно сформировать различные портфели, в каждом из которых будет собственный баланс между существующим риском, приемлемым для владельца портфеля, и ожидаемой им отдачей (дохода) в определенный период времени. Соотношение этих факторов и позволяет определить тип портфеля ценных бумаг.

Классификация инвестиционных портфелей основана на определенных качественных характеристиках. В зависимости от вида активов, стратегии инвестирования или цели любой инвестиционный портфель можно отнести к соответствующему классу.

1. Портфель дохода. Такой портфель ориентирован на высокую прибыль от инвестиций и минимум риска. Наиболее предпочтителен для консервативных инвесторов. Создавая такой портфель, инвестор ставит перед собой цель получить высокую прибыль чаще всего от процентов и дивидендов. Преобладающие активы – это облигации с большими регулярными выплатами купонного дохода и акции, которые должны принести хороший доход при малом росте курсовой стоимости. Наиболее интересные объекты: акции и ценные бумаги предприятий и компаний-представителей ТЭК и других подобных областей.

2. Портфель роста. Создавая такой портфель, инвестор ставит перед собой цель – увеличение объема вложенных средств, поэтому основную часть такого портфеля составляют акции новых растущих предприятий и компаний иногда перспективных стартапов. Такой выбор сопряжен с высокой степенью риска, но и доход будет значительным, так как именно быстрорастущие компании приносят максимальный доход.

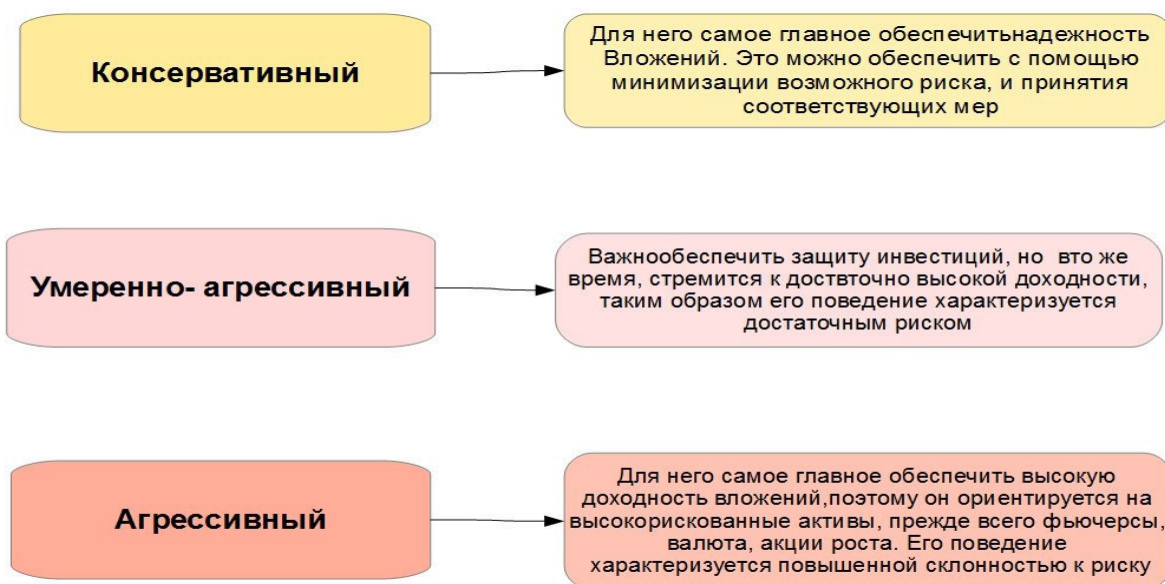


Рисунок 5.3 – **Классификация типов инвесторов**

3. Сбалансированный портфель. В составе такого портфеля разные акции и ценные бумаги с хорошей доходностью и с низким или средним уровнем риска. Чаще всего это сочетание стабильных ценных бумаг и других инвестиционных инструментов с некоторым количеством ценных бумаг с быстро меняющейся стоимостью. Соотношение между двумя этими частями каждый владелец сбалансированного портфеля определяет на основе своего видения инвестиционного портфеля и необходимой степени риска.

4. Портфель рискованного капитала. Основная часть ценных бумаг такого портфеля – акции и другие бумаги предприятий и компаний, в которых ведутся разработки новых технологий, поиск нестандартных решений или научные исследования. Все эти действия предполагают получение высокого дохода в краткие сроки.

5. Портфель со специализированными инвестиционными инструментами. Основу такого портфеля составляют определенные виды финансовых инструментов, чаще всего это фьючерсы и опционы.

Создание качественного инвестиционного портфеля проходит в несколько этапов:

1. Определение задач, приоритетов и стратегии формирования портфеля. На этом этапе необходимо определить базовые принципы инвестирования: максимум прибыли, увеличение капитала, минимум риска и сохранение капитала и так далее.

2. Планирование соотношения разных типов активов. На этом этапе на основании целей нужно определиться, каким активам (консервативным или агрессивным) нужно отдать предпочтение и в каком процентном соотношении.

3. Выбор активов для инвестирования. При подборе инвестиционных инструментов необходимо опираться на доходность и степень риска рассматриваемых активов.

Мониторинг инвестиционного рынка. После того, как инвестиционный портфель будет наполнен, от инвестора требуется регулярный анализ текущих параметров активов. Таким образом, инвестор не только скупает прибыльные ценные бумаги, облигации и другие активы, – он должен регулярно оценивать их стоимость и реагировать в случае изменения стоимости той или иной части портфеля.

5.2. Формы инвестирования

Деятельность по инвестированию является одним из самых сложных процессов, имеющим значительные риски неуспеха. Именно поэтому инвестору важно идентифицировать вид намечаемых им инвестиций, чтобы воспользоваться накопленным опытом и не допустить ошибок. Помимо классификации инвесторов и инвестиционных портфелей по видам особое значение для достижения целей имеют формы инвестиций.



Формы инвестирования – это различные способы и методы реализации свободного капитала компании или частного лица.

Способов и методов вложения капитала великое множество, но все они равнодоступны как физическим, так и юридическим лицам.

Портфельное инвестирование может осуществляться в следующих формах:

– вложение капитала в доходные виды денежных инструментов,

- вложение капитала в драгоценные металлы и иностранные валюты,
- вложение капитала в недвижимость,
- вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов.

Эти формы инвестирования отличаются друг от друга по инвестиционным характеристикам (риск, доходность, ликвидность), имеют свои положительные стороны и недостатки.

Существует обратная зависимость между доходностью и риском, это необходимо учитывать при выборе форм инвестирования и формировании портфеля (рис. 5.4).



Рисунок 5.4 – **Соотношение доходности и риска форм инвестирования**

Одна из наиболее традиционных и массовых форм инвестирования это открытие депозитного вклада в коммерческом банке (рис.5.5).

Бесспорным преимуществом этой формы являются низкие риски (гарантированная доходность, государственное страхование первоначального капитала), низкий порог инвестирования, отсутствие издержек и затрат на управление, но есть и очевидные недостатки – низкая доходность (не превышает инфляцию) и низкая ликвидность (потеря процентов по вкладу при досрочном погашении).

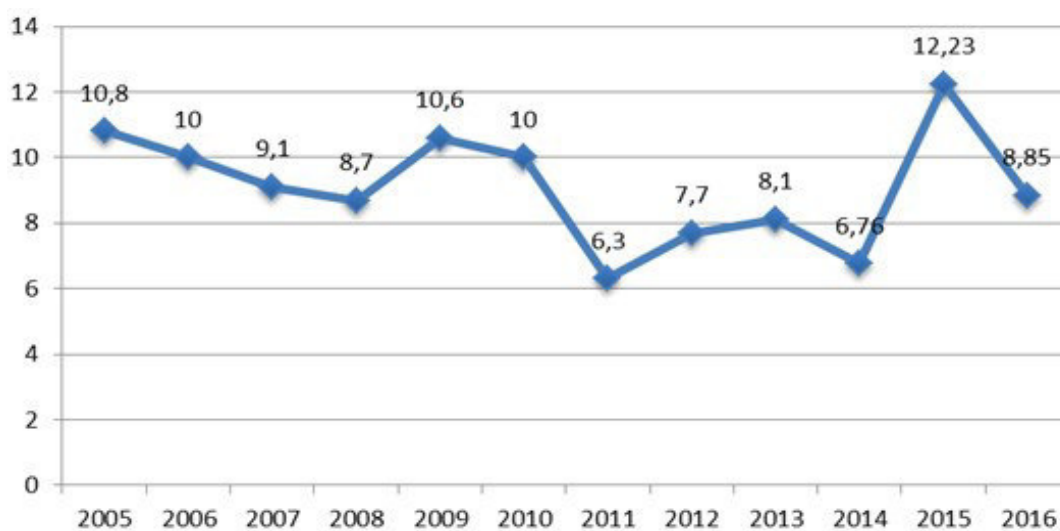


Рисунок 5.5 – **Ставки по банковским депозитам**

Вложение капитала в драгоценные металлы (золото, серебро, платина) является достаточно эффективным средством защиты от финансовых потерь во времена политической или экономической нестабильности (особенно при рисках наступления высоких темпов инфляции и снижения цен на сырье и энергоносители).

Кроме этого на длительных временных интервалах возможна высокая доходность (рис.5.6).



Рисунок 5.6 – **Динамика цен на золото**

Однако вместе с этим можно выделить и минусы вложений в драгоценные металлы: невысокая ликвидность, высокие издержки при покупке и продаже (НДС), непредсказуемые колебания в краткосрочном периоде.

За годы экономических кризисов и неурядиц у нас в стране (в развитых странах этим занимаются институциональные инвесторы и спекулянты) сложилась еще одна форма инвестирования - вложение капитала в иностранную валюту (рис. 5.7).

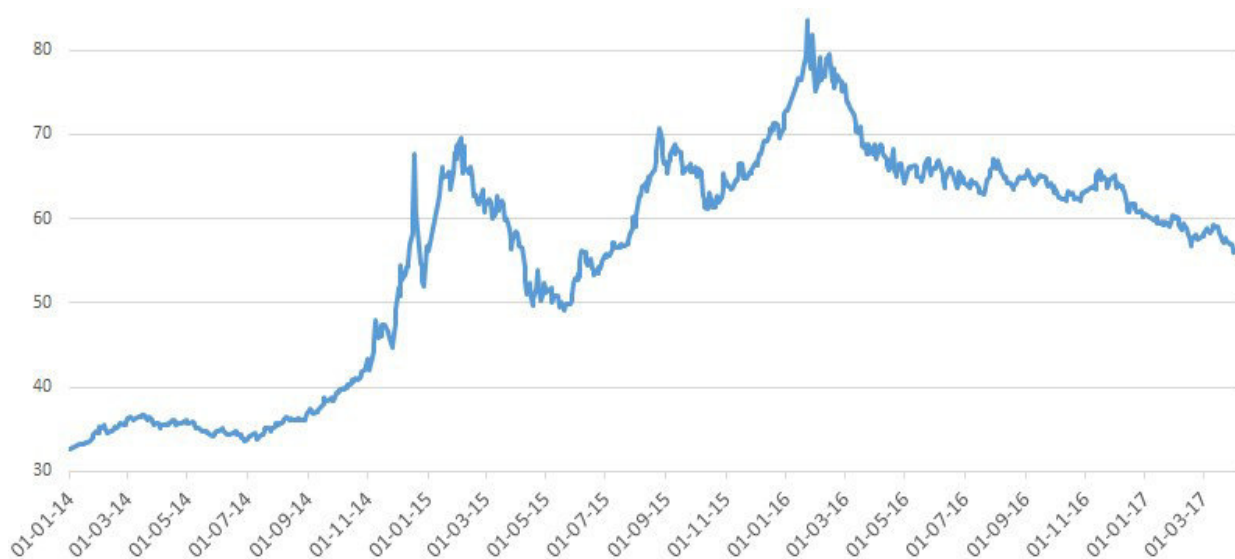


Рисунок 5.7 – **Динамика курса рубля к доллару США**

К плюсам таких инвестиций можно отнести: высокую ликвидность, возможную высокую доходность на коротких интервалах, минимальный порог инвестирования, низкие издержки на куплю-продажу (только по доллару и евро), минусы это высокие риски (непредсказуемое поведение валютных курсов; зависимость от ставок ФРС и ЕЦБ), низкая доходность на длительных интервалах (не покрывает инфляцию).

Экономическая конъюнктура в нашей стране сложилась таким образом, что одной из желанных и популярных форм инвестирования стало вложение капитала в недвижимость (коммерческая и жилая). Безусловно в этом есть определенный смысл: это позволяет разнообразить свои активы, дает возможность получать пассивный доход от платежей за аренду, перспектива роста курсовой стоимости, невысокие риски хранения.

Основные же недостатки и минусы этой формы - это низкая ликвидность, высокий порог инвестирования, отсутствие диверсификации, необходимость постоянного управления, необходимость специальных знаний, высокие риски в период кризиса (рис.5.8).

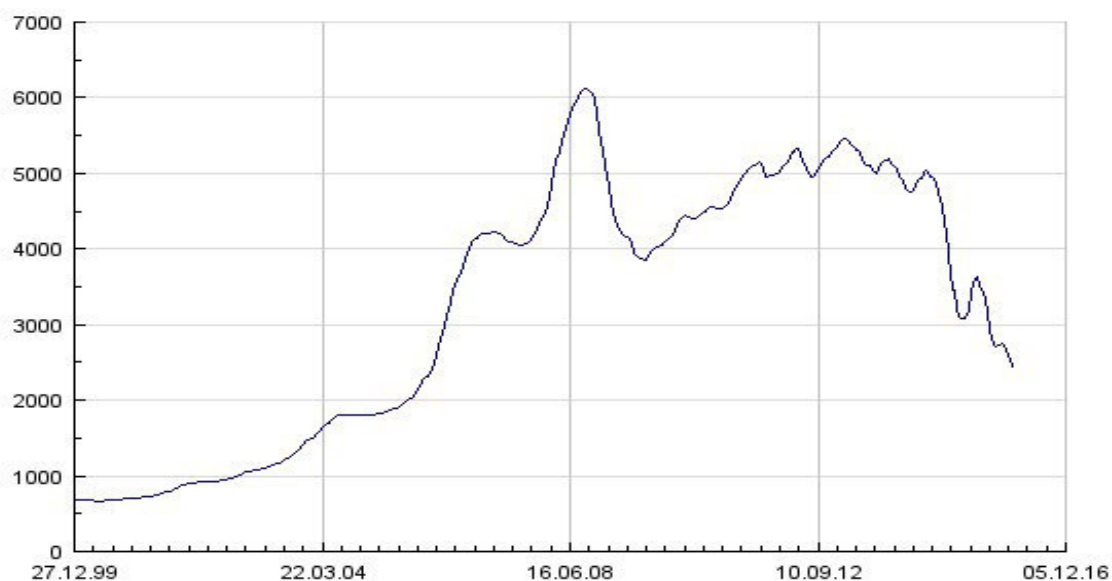


Рисунок 5.8 – **Индекс стоимости жилья в России (долл.\кв.м)**

Вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов является наиболее массовой и распространенной формой инвестирования, и имеет хорошие перспективы развития. Она характеризуется вложением капитала в различные виды ценных бумаг (акции, облигации, производные контракты) свободно обращающихся на фондовом рынке.

Специфическими чертами данной формы инвестирования являются:

- большой выбор альтернативных инвестиционных решений по срокам и по инструментам инвестирования;
- высокий уровень государственного регулирования и защищенности инвестиций;
- развитая инфраструктура фондового рынка;
- наличие оперативно предоставляемой информации о состоянии и конъюнктуре фондового рынка в разрезе отдельных его сегментов;
- высокая ликвидность.

Основные достоинства этой формы: возможность подбора инструментов как с высокой доходностью, так и с низким риском; минимальные издержки; низкий порог инвестирования; возможность максимальной диверсификации; возможность как самостоятельного управления инвестициями, так и использования готовых продуктов при минимальном собственном участии.

Главные риски при вложении капитала в ценные бумаги связаны с волатильностью курсов, непродуманными действиями при управлении капиталом и отсутствием специальных знаний.

В каких пропорциях и в каких формах инвестировать свой капитал, решение принимается инвестором исходя из целей и сроков инвестиций, а так же из его представлений о доходности, надежности и ликвидности.

5.3. Диверсификация портфеля. Оптимальная структура портфеля

Следует отметить, что включение различных типов инвестиций не является обязательным условием диверсификации портфеля. Например, если инвестор вложил свои средства в акции различных компаний, то такой портфель может считаться диверсифицированным. При этом диверсифицированный портфель может быть сформирован и из различных типов инвестиций, например, акций, облигаций, банковский депозит, валюта.



Диверсификация портфеля (англ. Portfolio Diversification) – инвестиционная стратегия основной целью которой является снижение риска инвестора при поддержании заданного уровня доходности. Она может быть реализована путем комбинирования различных видов инвестиций.

Чтобы снизить риск инвестиционного портфеля, входящие в него активы не должны быть связаны друг с другом и вести себя в различных экономических условиях не одинаково. Поэтому инвестиционный портфель должен включать в себя разные классы активов. Каждый класс активов в свою очередь тоже должен быть диверсифицированным.

Экономика может расти, стагнировать (стоять на месте) или падать. Поэтому в портфель должны входить активы, которые хорошо работают во всех трех случаях. Когда растет экономика – растут акции. Когда экономика не растет, акции стоят на месте, но вы получаете доход на счет облигаций и депозитов. Когда экономика падает, падают акции и облигации, деньги на депозитах или наличные не падают, золото растет. Недвижимость так же может расти и падать в цене вместе с экономикой, но ее основное назначение - получение дохода от сдачи в аренду. Как видно, для каждого времени свой актив. Но так как будущее непредсказуемо, то бессмысленно пытаться угадать, что будет с экономикой в следующем году или десятилетии. Включите в свой инвестиционный портфель все классы активов. Поведение отраслей экономики так же может быть разным: одни будут расти, другие падать. Диверсифицировать портфель можно по нескольким уровням (рис. 5.9):



Рисунок 5.9 - **Уровни диверсификации портфеля**

Уровень первый – *по классам активов*: акции, облигации или депозиты, валюта, недвижимость, товарные активы (золото, серебро).

Уровень второй – *по странам (рынкам)*. В мире финансовые рынки принято делить на *развитые, развивающиеся и пограничные*.

Развитые рынки (developed markets) – это США, Канада, Франция, Германия, Великобритания, Япония, Австралия. Развивающиеся рынки (emerging markets) – Россия, Индия, Китай, ЮАР, Бразилия, Аргентина, Мексика и др. Пограничные рынки – Украина, Грузия, Филиппины, Индонезия.

Другое деление *географическое*: страны Северной Америки, Латинской Америки, Европы, Азии, Африки, Ближний Восток и так далее.

Рынки одних стран могут расти, когда рынки других стран падают. Как например в 2013-2014 гг. росли развитые рынки, а развивающиеся падали. Экономические условия так же могут сильно отличаться, в одних странах будет бушевать инфляция (как было в России в 90-х), в других – дефляция (как в Японии).

Уровень третий – *по отраслям*. Как показывает пример выше, одни отрасли могут расти, другие падать. Российский **рынок акций** можно поделить на несколько отраслей:

- *нефть и газ* (Газпром, Новатэк, Роснефть, Лукойл,);
- *потребительский сектор* (Магнит, М.Видео,Лента);
- *телекоммуникации* (МТС, Мегафон, Ростелеком);
- *транспорт* (Аэрофлот, Ютэйр, ДВМП, НМТП);
- *финансы* (Сбербанк, ВТБ, Банк Возрождение, Московская биржа);
- *химия и нефтехимия* (Акрон, Уралкалий, Фосагро);
- *электроэнергетика* (Россети, ФСК, Русгидро, Интер РАО);
- *металлургия* (НЛМК, Мечел, ММК, Русал, Северсталь);

– добыча полезных ископаемых (Норильский никель, Распадская);

– строители и девелоперы (ПИК, ЛСР, Мостотрест);

– фармацевтика (Фармстандарт, Протек, Верофарм);

– автопроизводители (Автоваз, Соллерс, ГАЗ, Камаз) и др.

Каждый сектор имеет свои особенности. Например, увеличение цен на нефть хорошо для компаний нефтеэкспортеров, но плохо для авиакомпаний, повышение цен на никель хорошо для Норникеля, на алюминий – для Русала.

Компании, продающие свою продукцию за рубеж и получающие выручку в валюте *выигрывают* от девальвации рубля. Компании, закупающие импортный товар и продающие его на российском рынке, от девальвации *проигрывают* – это М.Видео, сотовые операторы.

На сектора экономики может влиять и экономическая политика государства, например, повышения налогов для нефтяных компаний или регулирование тарифов для компаний из сектора электроэнергетики.

На российском **рынке облигаций** можно выделить **три сектора**:

– *государственные облигации* – выпущенные министерством финансов – облигации федерального займа (ОФЗ);

– *муниципальные и субфедеральные* – облигации, выпущенные регионами (Республика Коми, Самарская область, Свердловская область и др.);

– *корпоративные* – облигации, выпущенные коммерческими компаниями (Роснефть, ВТБ, Новатэк, МТС и т.д.).

Коммерческие облигации так же делятся на **сектора**: банки, машиностроение, химия, нефть и газ и т.д.

Четвертый уровень – выбор конкретных ценных бумаг. Каждый сектор в свою очередь должен включать несколько ценных бумаг. Например, для нефтегазового сектора Газпром, Роснефть, Лукойл, для финансового – Сбербанк, ВТБ, СПб и так далее.

Ценные бумаги в свою очередь диверсифицированы по нескольким секторам: *финансы, энергетика, технологии, страхование* и т.д. Недвижимость поделена на *коммерческую* (офисы, магазины, отели) и *жилую* (дома, апартаменты).

Состав оптимального инвестиционного портфеля во многом зависит от срока (горизонта) инвестиций. Если срок этот короткий и велика вероятность того, что потребуются деньги, то портфель должен быть более консервативным. Таким образом, снижается риск убыточности, но вместе и с ним и доходность.

Если срок инвестирования длительный, то большая часть денег может быть вложена агрессивно (например, в акции), а меньшая часть - консервативно. Соотношение в этом случае может быть следующим: 70% в акции, а 30% в облигации.



Рисунок 5.10 – **Агрессивный инвестиционный портфель**

Приведенное соотношение не более чем пример, и не должно рассматриваться, как руководство к действию. Структура инвестиционного портфеля подбирается под каждого инвестора с учетом его инвестиционных целей, отношению к рискам и другим факторам.

Надежность и ликвидность актива взаимосвязаны, а максимально высокая доходность – основная цель инвестиций. Таким образом, главная задача инвестора – вложиться с минимальным риском (т.е. с высокой надежностью), в случае необходимости иметь возможность быстро продать активы (высокая ликвидность) и получить приличную прибыль (высокая доходность).

В границах треугольника «доходность – ликвидность – надежность» должны находиться качества инструментов инвестирования, а также интересы инвестора.

Очень важно понимать: при уменьшении одной из сторон этого треугольника, две другие увеличиваются. Сопоставив свои финансовые цели с приоритетом составляющих соотношения «доходность – ликвидность – надежность», инвестор выбирает для себя оптимальную структуру инвестиционного портфеля.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Раскройте специфику понятий инвестор и инвестиционный портфель.

2. Каковы цели и структура инвестиционного портфеля?
3. Назовите основные типы инвесторов?
4. Дайте характеристику основным видам инвестиционных портфелей.
5. Расскажите об этапах формирования качественного инвестиционного портфеля.
6. Охарактеризуйте основные формы инвестирования.
7. Какая из форм инвестирования вам кажется оптимальной и почему?
8. Что такое диверсификация инвестиционного портфеля?
9. Назовите уровни диверсификации инвестиционного портфеля.
10. Поясните, от чего зависит оптимальная структура инвестиционного портфеля?

РАЗДЕЛ III. ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ НА УРОВНЕ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

ГЛАВА 6. УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

После изучения 6 главы бакалавр должен:

знать

- экономическую сущность и виды коммерческих банков;
- специфику новых банковских услуг для населения;
- методы и методики оценки рисков розничного кредитования;
- порядок нормативного регулирования банковской деятельности и проводимых банковских операций;

уметь

- выбирать методы и инструменты обработки экономических данных в банковской сфере;
- оценивать современное состояние и тенденции развития финансового, в том числе банковского и страхового рынков;

владеть

- навыками выявления внешних факторов, влияющих на деятельность кредитной организации и ее экономическую эффективность;
 - навыками практического применения правовых норм в банковском секторе.
-

6.1. Понятие и виды коммерческих банков

Деятельность банковских учреждений так многообразна, что их действительная сущность оказывается неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения. Через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения осуществляют консультирование, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия. Словом, создается впечатление не о специфике, а о многоликости сути банка. В разряд его деятельности подключаются такие ее виды, которые могут выполнять и другие учреждения.

К раскрытию сути коммерческого банка и системы коммерческих банков можно подойти с двух сторон: с юридической и экономической. В первом случае исходное значение приобретает понятие «банковские операции». В их перечень включаются такие, которые в соответствии с законодательством относятся исключительно к банковской деятельности. Сюда относят: операции по приему денег во вклады, предоставлению различных видов кредита, покупке векселей и чеков, комиссионные операции с ценными бумагами, операции с ценностями, приобретение обязательств по ссудам до наступления срока платежа, проведение безналичных платежей, расчетное обслуживание и др.

При всей важности юридического аспекта проблема сущности банка, однако, остается открытой. Вскрытие сущности – это не только соотнесение деятельности банка с законом. Не юридический закон определяет сущность банка как такового, не операции, ему дозволенные, а экономическая сторона дела, природа банка, дающая ему законодательное право осуществлять соответствующие сделки. Не случайно в закон попадают такие операции, которые выполняют другие учреждения. Сомнительно поэтому, что чисто банковскими считаются такие из них, как операции инвестиционных обществ, приобретение обязательств по поручительствам и гарантиям, консультационные и другие услуги.



Банк – это кредитная организация, имеющая 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.

Термин «Коммерческий банк» возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю (commerce), товарообменные операции и платежи. Иначе говоря, термин «коммерческий банк» утратил свой смысл. Он обозначает «деловой» характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов хозяйственных агентов независимо от рода их деятельности. Банки могут создаваться на основе государственной, частной и смешанной форм собственности.

Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам, от продавцов к покупателям. Наряду с банками, перемещение денежных средств на рынках осуществляют финансовые и кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые

компаний, брокерские, дилерские фирмы и т. д. Но банки, как субъекты финансового риска имеют два существенных признака, отличающие их от всех других объектов.

Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, вкладные свидетельства, сберегательные сертификаты и пр.), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими. Это отличает банки от финансовых брокеров и дилеров, осуществляющих свою деятельность на финансовом рынке, не выпуская собственных долговых обязательств.

Во-вторых, банки отличаются принятием на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например при помещении средств клиентов на счета и во вклады, при выпуске депозитных сертификатов и т. п. этим банки отличаются от различных инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников (банков), поскольку должны быть оплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры, в то время как инвестиционные компании (фонд) все риски, связанные с изменением стоимости ее активов и пассивов, распределяет среди своих акционеров.

Характерная особенность коммерческих банков, отличающая их от государственных банков второго уровня и кредитных кооперативов, заключается в том, что основной целью их деятельности является получение прибыли (в том состоит их «коммерческий интерес» в системе рыночных отношений). В Российской Федерации создание и функционирование коммерческих банков основываются на законе РФ «О банках и банковской деятельности», принятом 3 февраля 1996 г. В соответствии с этим законом банки в России действуют как универсальные кредитные организации, совершающие широкий круг операций на финансовом рынке: предоставление различных по видам и срокам кредитов, покупка-продажа и хранение ценных бумаг, иностранной валюты, привлечение средств во вклады, осуществление расчетов, выдача гарантий, поручительств и иных обязательств за третьих лиц, посреднические и доверительные операции и т.п.

Банк – это кредитное учреждение, которое владеет исключительным правом осуществлять следующие операции:

- 1) аккумуляцию денежных средств организаций и населения;
- 2) размещение привлеченных ресурсов от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;

- 3) открытие, ведение счетов клиентов;
- 4) проведение расчетов.

Кредитные учреждения являются активными агентами экономики, поскольку основа их деятельности – финансовое посредничество, они обеспечивают перелив капитала из одной отрасли в другую, продвигают денежный капитал от инвесторов к заемщикам.

В своей деятельности коммерческие банки руководствуются следующими принципами (рис. 6.1):

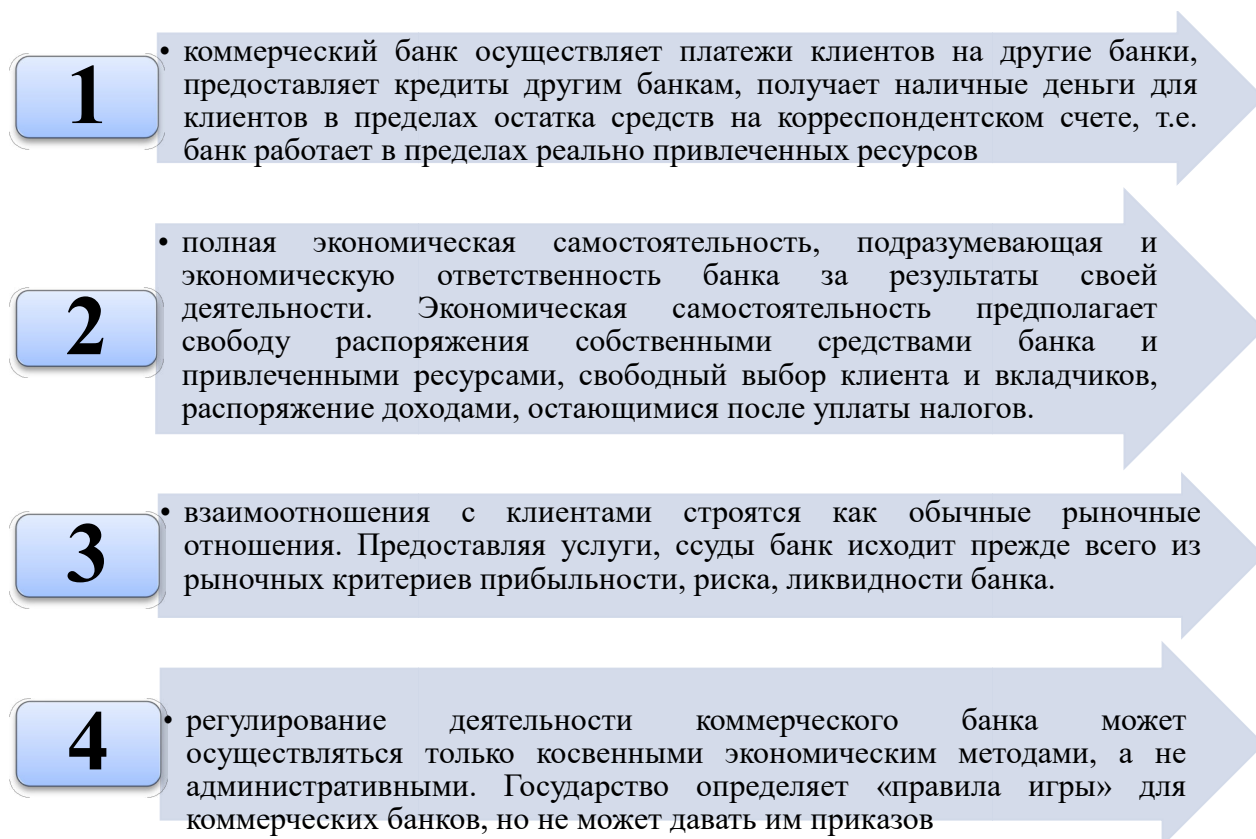


Рисунок 6.1 – **Принципы деятельности коммерческих банков**

Коммерческий банк – кредитная организация, формирующая свои финансовые ресурсы за счет привлеченных средств и работающая в следующих целях:

- 1) прибыльности или доходности банковских операций;
- 2) обеспечения финансовой устойчивости и ликвидности банков;
- 3) снижения степени банковских рисков;
- 4) формирования системы партнерских отношений с клиентами;
- 5) обеспечения маркетинговых исследований на рынке банковских услуг;
- 6) поддержания конкурентоспособности банковских услуг.

Коммерческие банки не однородны в своей деятельности. Их можно классифицировать по следующим признакам (табл. 6.1).

Таблица 6.1 – Классификация коммерческих банков

Критерии	Виды банков
Функциональное назначение (характер экономической деятельности)	<i>Коммерческие:</i> кредитно-расчетное обслуживание предприятий, юридических и физических лиц. <i>Эмиссионные</i> – «банк банков». <i>Специализированные:</i> кредитование какого-либо определенного вида деятельности.
Сроки выдаваемых кредитов	Банки долгосрочного кредитования: срок больше 5 лет. Банки среднесрочного кредита: от 3-х до 5 лет. Банки краткосрочного кредита: до 3-х лет.
Хозяйственный признак	Промышленные Торговые Сельскохозяйственный
Территориальный признак	Региональные Межрегиональные Национальные Международные

По характеру экономической деятельности – эмиссионные, коммерческие, специализированные банковские учреждения.

Эмиссионный банк – это банк, осуществляющий выпуск денежных знаков, банкнот, являющийся центром и регулятором банковской системы. В настоящее время в роли эмиссионного банка выступает центральный банк страны. Такой банк занимает особое положение в экономике, так как по существу является «банком банков».

Коммерческие банки представляют собой кредитные организации, которые осуществляют кредитно-расчетное обслуживание промышленных, торговых и других предприятий и организаций, а также населения. Свои денежные ресурсы они привлекают в виде вкладов, полученных кредитов, выпуска ценных бумаг.

Специализированные банковские учреждения (ипотечные, инвестиционные, сберегательные, отраслевые и прочие банки) могут заниматься кредитованием какого-либо определенного вида деятельности, например внешнеэкономической.

По форме собственности (по принадлежности капитала):

- государственные банки. В этом случае капитал коммерческого банка принадлежит государству. Различают два вида госу-

дарственных банков: центральные банки и государственные коммерческие банки. Центральные банки многих стран являются государственными, их капитал принадлежит государству, что позволяет осуществлять свою политику и операции в соответствии с требованиями экономики, а не с целью получения прибыли. Государственные коммерческие банки обеспечивают проведение политики государства в области кредитования хозяйства, оказывают влияние на инвестиционные, посреднические и расчетные операции, а через них - и на экономическое состояние клиентуры. Они обслуживают важнейшие отрасли хозяйства, определяющие положение страны в системе международных экономических отношений, кредитование которых недостаточно выгодно частному капиталу. В настоящее время такие банки встречаются достаточно редко;

- акционерные банки - самая распространенная форма собственности банков на данный момент. Собственный капитал таких банков формируется за счет продажи акций. Акционерные банки подразделяются на открытое акционерное общество, когда происходит открытая продажа акций всем желающим, и закрытое акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такой форма прогрессивна, так как дает возможность расширения банка посредством дополнительного привлечения денежных средств за счет выпуска акций и соответствующего увеличения собственного капитала. Основным учредительский документ таких банков - Устав, в котором фиксируются организационно-правовая форма банка, величина капитала, количество акций (долей), номинал одной акции (денежный размер доли), органы управления, контроля, механизмы принятия основных управленческих решений и их реализации, а также другие важнейшие положения;

- кооперативные (паевые) банки, капитал которых формируется за счет реализации паев. Это, как правило, небольшие по размерам банки, поэтому встречаются в банковской практике довольно редко;

- муниципальные банки, формируемые за счет муниципальной (городской) собственности или находящиеся в управлении города. Основной задачей таких банков является обслуживание потребностей города в банковских услугах;

- смешанные банки, когда собственный капитал банка объединяет разные формы собственности, например, акционерные банки с участием государственной собственности;

- совместные банки, или банки с участием иностранного капитала, т.е. уставный капитал их принадлежит иностранным

участникам или филиалам банков других стран.

По срокам выдаваемых кредитов – банки краткосрочного и долгосрочного кредита. Банки долгосрочного кредитования, например, ипотечные, выдают кредиты на срок свыше 5 лет. Банки краткосрочного кредита выдают кредиты на срок до 3 лет. Это, как правило, универсальные коммерческие банки.

По хозяйственному признаку (в зависимости от отрасли, которую банки обслуживают в первую очередь) – промышленные банки (обслуживают промышленность), торговые банки (обслуживают торговлю), сельскохозяйственные банки (обслуживают сельское хозяйство). По территории – банки местные (или региональные), федеральные, республиканские и международные банки. По размеру – банки крупные, средние и мелкие. Причем критерии такого деления имеют страновые различия.

По объему и разнообразию операций банки делятся на *универсальные*, осуществляющие все виды операций и обслуживание разнообразных клиентов, и *специализированные*, которые специализируются на проведении одной или двух видах операций и обслуживают специфическую клиентуру. К ним относятся ипотечный банк, инвестиционный, инновационный, банки потребительского кредита, сберегательный банк.

Функции коммерческих банков определены Федеральным законом от 3 февраля 1996 г. N 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 5, 8 июля 1999 г.)

Основными функциями являются:

- мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
- кредитование государства, населения и предприятий;
- выпуск кредитных денег;
- осуществление расчетов и платежей в хозяйстве;
- эмиссионно-учредительская функция;
- консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.

Одной из важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятия и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком.

Вторая важнейшая функция коммерческих банков – стимулирование накоплений в хозяйстве. Коммерческие банки,

выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и формировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Созданию гарантий служит формирование фонда страхования активов банковских учреждений, депозитов в коммерческих банках.

Наряду со страхованием депозитов важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и о тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос об использовании имеющихся у кредитора средств, он должен иметь достаточную информацию о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений.

Третья функция банков - посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами.

В связи с формированием фондового рынка получает развитие и такая функция банков, как посредничество в операциях с ценными бумагами. Банки имеют право выступать в качестве инвестиционных институтов, которые могут осуществлять деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника; инвестиционного консультанта; инвестиционной компании и инвестиционного фонда. Выступая в качестве финансового брокера, банки выполняют посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения.

В этой связи огромное значение имеет информация о банке, его услугах, тарифах, финансовом положении и других аспектов его деятельности. Все клиенты должны иметь свободный доступ к этой информации, чтобы определить риск сотрудничества с данным финансовым агентом, возможную выгоду или потери для себя. Все банки обязаны публиковать ежеквартальные балансы в периодической печати, по первому требованию клиента предоставить баланс на последнюю отчетную дату и иную интересующую его информацию, если она не является конфиденциальной.

Современный коммерческий банк – это мощная структура, основной задачей которой является получение прибыли и обслуживание клиентов. При этом реализация остальных функций (как основных, так и дополнительных) осуществляется путем выполнения ряда активных и пассивных операций.

5.2. Сберегательные услуги банков

Эволюция стандартного набора банковских услуг такова, что постепенно под влиянием многих факторов (не только конкуренции, но и освоения новой технологии, изобретения нового банковского продукта и др.) на рынке происходит как рост их объема, так и расширение их состава. Особенно это заметно в работе коммерческих банков. Еще несколько лет тому назад отечественные банки не работали с сертификатами, векселями, кредитными карточками, в их профессиональном лексиконе не употреблялись такие понятия, как факторинг, лизинг, контокоррент, опцион, банкомат и др. И это понятно, так как банки работали в условиях централизованной распределительной системы, когда ряд услуг был просто не нужен.

Рынок предъявил новые требования к работе: банки оказались вынужденными осваивать новейшие операции, в которых заинтересован их клиент. К сожалению, сразу освоить все эти услуги не могут. Прошло не так мало времени, банки еще не накопили достаточного опыта. Ряд операций не получает развития из-за сильной инфляции недостаточности современных средств связи. Нельзя не учитывать и того, что банки еще не обладают необходимыми знаниями о новейших услугах, им еще предстоит обучить свой персонал технике их предоставления.

Постепенно, однако, новейшие технологии новые операции становятся достоянием банков. Кроме традиционных банковских операций они начинают предоставлять более широкий набор своих услуг. В целом можно сказать, что в банковском секторе экономики наметилась тенденция к универсальной деятельности, **универсализации банковских услуг.**

Политика банка в области сбыта и коммуникационная политика, позволяющая наиболее полно воздействовать на факторы потребительского выбора. Организации сбытовой сети банка с ориентацией на потребности клиентов, а также определение наиболее удачного времени обслуживания, позволит банку повысить свою конкурентоспособность и расширить клиентскую базу. Мероприятия коммуникационной политики позволяют, в первую очередь, наиболее полно информировать клиентов о предлагаемых банком вкладах, без чего эффективность остальных мероприятий в области сберегательной политики будет сведена к нулю.

Коммерческие банки сегодня выполняют широкий круг операций для удовлетворения финансовых потребностей всех типов клиентов (до 300 операций). Основные виды операций:

- ведение депозитных счетов,

- безналичный перевод денежных средств,
- прием сбережений,
- предоставление различных видов ссуд,
- трастовые операции,
- операции с ценными бумагами и др.

Операции коммерческих банков представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике.

В соответствии с российским законом «О банках и банковской деятельности» основными видами операций кредитных организаций являются:

- 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады до востребования и на срок;
- 2) предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- 3) открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- 4) осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;
- 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов, кассовое обслуживание клиентов;
- 6) управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- 7) покупка у юридических и физических лиц иностранной валюты в наличной и безналичной форме;
- 8) осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с выдачей банковских гарантий, действующим законодательством.

Все мероприятия сберегательной политики можно разделить на две категории: управление операциями по привлечению сбережений и управление факторами потребительского выбора.

На сберегательную политику банка оказывают влияние различные факторы. Среди них можно выделить внешние - факторы макроэкономические, то есть те, которые воздействуют на все банки, и внутренние - микроэкономические, влияющие на работу конкретного банка.

Важнейшими среди внешних факторов являются следующие:

- состояние рынка сбережений;
- общее состояние экономики страны, уровень инфляции, темпы роста;
- ВВП, дефицит бюджета и т.д.;
- влияние денежно-кредитной политики ЦБ РФ;
- уровень доходов населения;
- уровень конкуренции.

На сберегательную политику банка оказывает влияние не только общее состояние экономики страны, но также и региона, в котором банк осуществляет свою деятельность.

Значительное влияние на сберегательную политику банка оказывают и факторы внутренней банковской среды, такие как: стабильность депозитов; ассортимент выполняемых операций и услуг; квалификация и опыт персонала банка, сложившаяся клиентура банка; ценовая политика банка и, безусловно, корпоративная стратегия банка.



Услуги сберегательных банков (services of savings banks) – привлечение свободных средств населения, предприятий и организаций, их кредитование, предоставление межбанковских кредитов, выполнение поручений частных и юридических лиц по осуществлению платежей.

Операции сберегательных банков подразделяются на активные и пассивные.

К пассивным операциям относится: привлечение свободных сбережений населения в сберегательные вклады, вклады до востребования и так далее, а средств предприятий – на расчетные и текущие счета, срочные депозиты.

Активные операции включают кредитование населения, предприятий, передачу ресурсов центральному банку, предоставление межбанковских кредитов.

Сбербанки осуществляют безналичные расчеты населения: выплаты зарплаты рабочим и служащим; выдачу чеков за счет сумм вкладов; перевод вкладов, перечисления в уплату за квартиру, коммунальные услуги и так далее.

Сбербанки производят расчетно-кассовые операции по поручению юридических лиц. В развитых странах (США, Великобритании, Австралии и т.д.) сбербанки представляют собой небольшие кредитные учреждения, действующие, как правило, в региональном масштабе (в пределах города, штата). Они контролируются государством, которое в лице местных властей выступает гарантом по их операциям. Вклады населения привлекаются на текущие, инвестиционные и других виды счетов. Размещение средств, производится в форме предоставления потребительских, ипотечных, бланковых (необеспеченных) кредитов, покупки акций и облигаций. Сбербанки выпускают кредитные карты. К группе сберегательных банков относятся доверительно-сберегательные банки – разновидность кооперативных банков-

ских учреждений (такие сберегательные банки получили распространение в Великобритании).

В США сбербанки представлены взаимосберегательными банками, которые специализируются на выдаче ссуд под залог недвижимости. Существуют также почтово-сберегательные банки, которые выступают в качестве кредитора государства и обслуживают население в районах, в которых отсутствуют коммерческие банки.

В Германии сберкассы (автономные государственные фирмы) находятся главным образом в ведении общин и их объединений.

Строительные сберкассы выдают ссуды на покупку и постройку дома вкладчикам, накопившим на счете определенную часть установленной общей ссуды.

Основную часть привлеченных средств коммерческого банка составляют депозиты, которые клиенты вносят в банк и которые в процессе осуществления банковских операций находятся определенное время на счетах в банке. Гражданский Кодекс РФ в статье 834 определяет депозит через договор банковского вклада (депозита), где банк, принявший от вкладчика денежную сумму, обязуется по договору возвратить сумму вклада и выплатить проценты. Согласно статье 36 федерального закона «О банках и банковской деятельности»



Вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода.

Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором.

Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках и состоящими на учете в организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов. Банки обеспечивают сохранность вкладов и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками. Привлечение средств во вклады оформляется договором в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику.

Право привлечения во вклады денежных средств физических лиц может быть предоставлено банкам, с даты государственной регистрации которых прошло не менее двух лет. При слиянии банков указанный срок рассчитывается по банку, имеющему более раннюю дату государственной регистрации. При преобразовании банка указанный срок не прерывается.

По срокам использования средств депозиты разделяются на: депозиты до востребования; срочные депозиты.

Депозиты до востребования - это средства, которые привлечены на депозит без определенного срока погашения и пополняются и используются владельцами в зависимости от потребности в этих средствах.

Депозиты до востребования являются нестабильными: в любое время средства из этих счетов за требованием клиентов могут быть изъяты путем выдачи наличности, выполнения платежных поручений, уплаты чеков или векселей. Вместе с тем, клиенты банка не в полной мере используют средства на депозитных счетах, в результате чего на них постоянно есть стабильный остаток средств, который коммерческая банка использует для осуществления активной операции.



Срочные депозиты – это средства, которые сохраняются на отдельных депозитных счетах в банке в течение срока, который определяется в депозитном соглашении.

Такие срочные депозиты открываются всем клиентам банка: субъектам хозяйственной деятельности, центральным и местным органам власти, бюджетным учреждениям, коммерческой банке и частным лицам. Срочные депозиты имеет такая особенность: четко установленный срок хранения; оформляются договором банковского вклада; не используются для осуществления текущих платежей, если иное не предусмотрено договором. Коммерческие банки в России используют различные формы привлечения вкладов населения: договор вклада, сберегательную книжку, сберегательный сертификат, финансовый вексель.



Сберегательный сертификат – это ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк физическим лицом, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале банка.

Наиболее простыми формами привлечения вкладов населения являются договор вклада и сберегательная книжка. Они используются довольно часто. Менее популярны сберегательные сертификаты и финансовые векселя. Порядок размещения средств во вклады регулируется главой 44 Гражданского Кодекса РФ.

6.3. Посреднические услуги банков

Посреднические операции банка (intermediate bank operations) – операции банков по:

- доверительному управлению денежными средствами, ценными бумагами, недвижимостью;
- операции по страхованию клиентов;
- брокерские операции по поручению клиентов на бирже;
- агентские услуги и др.



Посреднические услуги банков – это услуги, оказываемые от имени и по поручению клиентов.

Доходы от подобных операций формируются за счет получаемой банками комиссии, что позволяет называть посреднические услуги комиссионными услугами.

Развитие посреднических и нетрадиционных (дополнительных) операций коммерческими банками связано с необходимостью:

- улучшить качество обслуживания клиентов, предлагая широкий круг банковских операций, превращаясь в «финансовые супермаркеты»;
- привлечь новых клиентов, предлагая более широкий круг услуг, более разнообразные и качественные услуги, чем в других банках;
- расширить состав источников доходов, прибыли;
- диверсифицировать риски банковской деятельности, предоставляя разнообразные (в т.ч. и с учетом риска) банковские операции;
- улучшить структуру баланса банка, его ликвидность.

Основу развития посреднических услуг составляют:

1. относительная свобода, предоставленная законодательством, регулирующим банковскую деятельность;

2. размер банка и наличие квалифицированного персонала, обладающего специфическими знаниями по проведению посреднических операций.

Посреднические услуги включают в себя:

- расчетно-кассовые обслуживание, включая валютный контроль, инкассацию, пластиковые карты;
- брокерское обслуживание;
- консалтинг и финансовый анализ;
- хранение ценностей;
- доверительные (трастовые) услуги банков и другие.

Стремление банков получить доход и оказывать большой объем услуг без отражения риска на балансе банка увеличивает долю посреднических операций в общем объеме услуг и, соответственно, доходов от них в валовых доходах банка.

Взросший в последние годы интерес к посредническим операциям как со стороны банков, так и со стороны клиентов, обусловлен следующими причинами.

Во-первых, посреднические операции базируются на уже предоставляемых ранее другими организациями услугах, поэтому механизм проведения этих операций уже отработан.

Во-вторых, у многих клиентов банков существует потребность в этих услугах, поэтому введение дополнительных посреднических операций позволяет в полной мере удовлетворить эти потребности, а также привлечь новых клиентов, которые раньше услугами банка не пользовались.

В-третьих, посреднические операции соединяют в себе целый ряд традиционных услуг, оказываемых клиентам, что приводит, в конечном итоге, к универсальности банковской деятельности и диверсификации рисков.

И последнее, введение в банковскую сферу посреднических операций позволяет расширить возможности формирования доходности банка в целом. К посредническим банковским операциям относятся различные агентские и трастовые операции, а также лизинг и факторинг (рис. 6.2).

В качестве объекта лизинга может выступать как движимое, так и недвижимое имущество, которое можно отнести к основным фондам и разрешенное к обращению на отечественном рынке. Это может быть оборудование, транспорт, машины, техника, средства связи.

Взаимоотношения между участниками строятся в несколько этапов. Сначала будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенном имуществе, самостоятельно выбирает располагающего этим имуществом продавца. Потом обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой

о приобретении имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю в пользование на оговоренных условиях.



Рисунок 6.2 – **Комиссионно-посреднические операции банков**



Лизинг – это форма вложения инвестиций в основные фонды коммерческой организации, при которой банк покупает какое-либо имущество и сдает ей его в аренду на определенный в договоре срок.

В качестве лизингодателей обычно выступают коммерческие банки, в качестве лизингополучателей – предприятия разных форм собственности, в качестве продавцов имущества – производители, снабженческо-сбытовые, торговые и другие организации – владельцы имущества.

Любой субъект лизинга может быть резидентом или нерезидентом РФ.

В зависимости от экономических условий число участников сделки может увеличиваться. Кроме перечисленных трех сторон в сделке в ряде случаев участвуют лизинговые фирмы, выполняющие роль посредников между поставщиком, лизингодателем и лизингополучателем.

Лизинговые операции дают их участникам ряд преимуществ. Для банков эти преимущества выражаются в следующем:

- расширяется круг банковских операций и растет число клиентов;
- снижается риск потерь от неплатежеспособности клиентов. Банк остается собственником имущества до окончания сро-

ка действия договора лизинга, значит, при нарушении условий договора может потребовать возврата имущества;

- амортизационные отчисления на имущество, находящееся в финансовой аренде, не облагаются налогом и могут служить источником средств для расширения круга лизинговых операций;

- размер лизинговых платежей за предоставление имущества в рамках лизинга может быть выше, чем процентная ставка по долгосрочным кредитам, выдаваемым на тот же срок. Данное положение оправдано предоставлением клиенту кроме кредита реального наполнения в виде машин, оборудования, иного имущества, а также оказанием ряда услуг, сопутствующих этой операции.

Заинтересованность лизингополучателей объясняется:

- возможностью технического перевооружения, увеличения производственной мощности без больших начальных капитальных вложений, а отсюда - ростом производства, реализации, прибыли;

- гарантией обеспечения материального наполнения от оказанной банком операции;

- возможностью стопроцентного кредитования. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно часть его стоимости оплатить за счет собственных средств. При лизинге договор заключается на полную стоимость имущества;

- гибкостью лизингового договора по сравнению с кредитным, который всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. Лизингополучатель, рассчитывая на поступление доходов, может выработать с банком удобную для себя схему платы по срокам (ежемесячно, ежеквартально) и сумме. Погашение обычно начинается после получения выручки от реализации продукции, произведенной на оборудовании, взятом в лизинг;

- риск устаревания основных фондов ложится на банк;

- в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, что позволяет вести текущую деятельность без финансовых трудностей.

Организация лизинговой сделки. Лизинговой операции предшествует определенная организационная работа: изучение лизингового рынка, его основных тенденций, выявление спроса на виды имущества, знакомство с ценами на движимое и недвижимое имущество, ценами и тарифами на сопутствующие лизингу услуги.

Коммерческие банки являются организационно оформленными структурами. Однако для успешного проведения лизинго-

вых операций целесообразно создать специальный отдел или хотя бы группу, в состав которой должны войти работники с определенным опытом банковской работы и знанием специфики данной операции. Банк должен давать рекламу лизинговых операций, создавать банк данных об имуществе, которое может быть приобретено для сдачи в аренду. Общая цель предварительной работы заключается в поиске потенциальных клиентов, заинтересованных в лизинге. Вместе с тем инициатива в проведении лизинговых операций может исходить и от будущего лизингополучателя, который самостоятельно находит располагающего необходимым имуществом поставщика или обращается в банк.

Дальнейшие взаимоотношения между сторонами строятся следующим образом. Предприятие представляет в банк необходимые документы:

- заявку на лизинг с названием вида имущества, его назначения, потенциального поставщика, его местонахождения (или необходим поиск информации банком). В заявке должны содержаться данные о производственной деятельности предприятия, его способности технически грамотно эксплуатировать и обслуживать имущество;

- документы для оценки финансового состояния предприятия за последние один-два года (балансы, отчеты о прибылях и убытках);

- бизнес-план лизингового проекта.

Банк анализирует финансовое положение предприятия, оценивает лизинговый проект с точки зрения его инвестиционной привлекательности, определяет необходимость выезда на место представителей банка. После изучения представленных сведений банк принимает решение. При положительном решении, т.е. согласии на сделку, к нему прилагаются общие условия лизингового договора с лизингополучателем.

Банк информирует продавца имущества о намерении приобрести объект сделки, согласовывает цену, при необходимости и возможности проверяет комплектность, технические характеристики, отсутствие других сделок с данным имуществом.

Лизингополучатель, ознакомившись с общими условиями лизингового договора, выражает свое согласие его подписанием. К договору прилагается бланк заказа на имущество. Он составляется продавцом и визируется лизингополучателем. Получив документы, банк подписывает заказ и высылает его продавцу. Вместо бланка заказа может использоваться договор купли-продажи между продавцом и банком или наряд продавцу на поставку объекта сделки.

Продавец отгружает движимое имущество лизингополучателю, осуществляет его монтаж и ввод в эксплуатацию. По окончании работы составляется протокол о приемке с соответствующими подписями, и банк оплачивает стоимость объекта сделки продавцу (единовременно или частями, в течение оговоренного периода). Недвижимое имущество лизингополучатель принимает на месте.

Договор лизинга регламентирует лизинговые операции. В последнее время разработаны стандартные типы договоров, особенно в отношении движимого имущества (оборудования, транспортных средств). Что касается лизинга недвижимости (зданий, сооружений, земли), то отдельные пункты договоров составляются в индивидуальном порядке с учетом величины объекта и продолжительности срока его эксплуатации, местонахождения и др.

Необходимость обновления основных фондов, недостаточность денежных средств для этого вызывают у отечественных предприятий интерес к лизинговым операциям.

Развитию лизинга способствует ряд обстоятельств:

- развитие рынка средств производства;
- налоговые льготы;
- совершенствование законодательной базы;
- развитие страхования.

Эти обстоятельства, а также наличие у коммерческих банков достаточной ресурсной базы длительного характера при стабильной политической обстановке создадут условия для расширения лизинговых операций отечественных коммерческих банков.



Факторинг (англ. factoring от англ. factor – посредник, торговый агент) – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Под факторингом следует понимать вид торгово-комиссионной деятельности, целью которой является решение проблемы недостатка оборотных средств компании для расчетов с другими контрагентами.

Традиционный факторинг являет собой комплекс операций, таких как краткосрочное кредитование юридического лица путем покупки у него долговых обязательств покупателей или торговых посредников, страхование рисков, связанных с неплатежностью партнеров, организация бухгалтерского учета движения товаров и расчета за них, консультации в области рекламы и сбыта.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- факторинговая компания (или факторинговый отдел банка);
- клиент (кредитор, поставщик товара);
- предприятие (фирма) – покупатель товара (рис. 6.3).



Рисунок 6.3 – Структура факторинга

Основная цель факторингового обслуживания – инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей. Факторинговое обслуживание клиентов представляет собой многоэтапный процесс, каждая стадия которого имеет свое назначение. В данном процессе целесообразно выделить три этапа:

- 1) предварительная работа;
- 2) работа по оформлению документов;
- 3) мониторинг факторинговой сделки.

На этапе 1 проводится тщательный отбор дебиторской задолженности клиента для принятия решения о возможности его факторингового обслуживания. Однако принятию решения предшествует большая предварительная работа, которая включает следующие процедуры:

- а) собеседование с клиентом;
- б) сбор информации о клиенте и ее анализ;
- в) анализ степени риска.

В ходе предварительного собеседования отбирают потенциальных клиентов для факторингового обслуживания. Предварительный отбор осуществляется на основе общей информации о деятельности клиента, а именно: сфера деятельности, порядок осуществления платежей (возможность авансовых платежей, платежей по мере реализации товара). В свою очередь, потенциальные клиенты на этапе предварительного собеседования знако-

мятся с требованиями, условиями и порядком факторингового обслуживания.

Потенциальный клиент представляет все необходимые документы для рассмотрения вопроса о возможности факторингового обслуживания его дебиторской задолженности. При этом сотрудники отдела факторинговых операций контролируют соблюдение следующих требований: пакет документов должен быть полным, все документы оформлены надлежащим образом, т.е. в соответствии с требованиями законодательства РФ и банка.

После собеседования проводится анализ финансового состояния клиентов, дебиторов и качества выполнения их обязательств друг перед другом. Информационной базой для анализа служит анкета клиента, содержащая разнообразные пункты, в том числе пункт о наличии рекламаций и их причинах. Составной частью анкеты должен быть раздел, информация которого характеризует дебиторов клиента. Обязательными участниками процесса изучения информации о клиенте и его дебиторах помимо сотрудников отдела факторинговых операций будут сотрудники юридической службы и службы безопасности, задача которых заключается в проверке достоверности представленной информации и юридической чистоты договорных отношений.

В заключение анализируется степень риска по факторинговым операциям и принимаются решения по результатам предварительной работы банка. Основной риск, характерный для факторинга, – риск неплатежа со стороны дебиторов. В связи с этим особое внимание должно быть уделено способности должников своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства, возникающие из договоров поставки. Основное проявление данного риска – просрочка платежа. В этом случае банк должен выяснить ее причины.

Решение о факторинговом обслуживании принимается по результатам тщательного изучения и анализа всех представленных документов и прочей полученной информации.

Этап 2 – работа по оформлению документов – представляет собой результат принятия положительного решения о факторинговом обслуживании. Основопологающим документом, в соответствии с которым проводятся факторинговые операции с конкретным клиентом, служит договор факторинга. Учет в нем всех юридических аспектов в определенной степени способствует эффективному проведению факторинговых операций с юридической точки зрения. Практика показывает, что целесообразно заключать договор факторингового обслуживания клиента, согласно которому банк берет на себя обязательства обслуживать конкретную или всю его задолженность. В данном договоре отража-

ются моменты, общие для всех сделок, а именно: предмет договора, условия, порядок финансирования и передачи прав денежных требований, права и обязанности сторон, ответственность сторон, форс-мажорные обстоятельства, цена факторинговой услуги и порядок расчетов, срок действия договора и иные условия. Кроме того, все признаки, определяющие предмет уступки, а именно: наименование должника, документы, подтверждающие действительность денежных требований, сумма требования, срок оплаты по требованию, – указываются в специальных дополнениях к договору факторингового обслуживания.

Этап 3 – мониторинг факторинговой сделки – представляет собой совокупность действий, направленных на контроль за выполнением клиентами и должниками своих обязательств перед банком. Это важный этап организации факторинговых операций, который должен непременно сопровождать весь процесс факторингового обслуживания клиента. Мониторинг факторинговых операций включает в себя:

- постоянную оценку соответствия активов, размещенных в рамках договоров факторинга, требованиям и условиям банка, описанным во внутреннем положении о факторинговых операциях, а также действующим стандартам, разработанным органами, регулирующими факторинговую деятельность банков;
- оценку текущего финансового положения клиентов, а также финансового положения и платежной дисциплины должников;
- контроль за сделками, особенно в проблемных отраслях экономики.

В мировой практике существуют следующие основные виды факторинговых операций (рис. 6.4).

При факторинге с финансированием клиент (поставщик товара) уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. Обычно клиенты получают от фактора 80-90% стоимости отгруженной продукции. Таким образом, фактор-посредник предоставляет клиенту кредит в виде досрочной оплаты поставленных товаров.

Резервные 10-20% стоимости отгрузки клиенту не выплачиваются, а бронируются на определенном счете на случай претензий в его адрес от покупателя к качеству продукции, цене и возмещаются поставщику в последующем в момент поступления платежа за товар. Получение такой услуги отвечает потребностям предприятия, поскольку позволяет ему превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой и на этой основе ускорить движение капитала, сократить объем неплатежей.

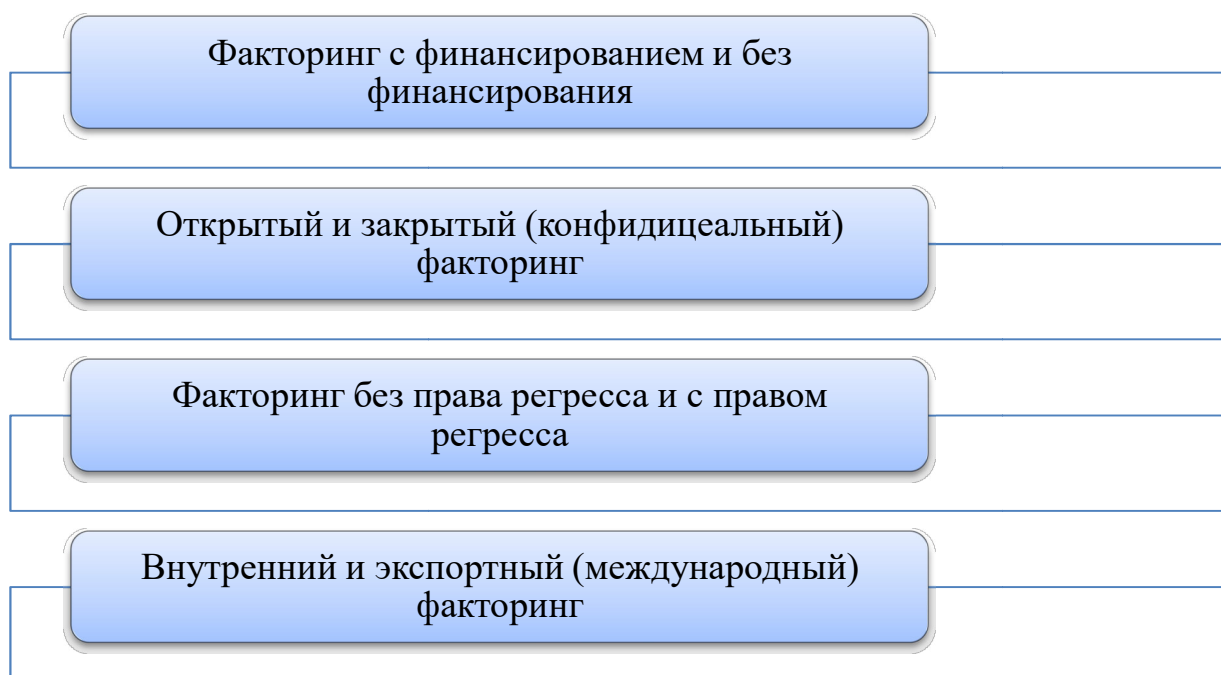


Рисунок 6.4 – **Виды факторинговых операций**

За свои услуги фактор-посредник получает:

- комиссионные (за инкассацию счетов), обычно это 0,75-3% стоимости сделки;
- процент по факторинговому кредиту. Он взимается от даты предоставления кредита до срока поступления средств за продукцию от покупателя. В мировой практике этот процент обычно на 1-2 пункта выше учетной ставки.

Под факторингом без финансирования понимают инкассирование фактором-посредником дебиторских счетов клиента. В этом случае клиент факторинговой компании или банка, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через фактора-посредника, задача которого состоит в получении причитающегося в пользу клиента платежа в сроки, согласованные клиентом (поставщиком) и покупателем в хозяйственном договоре.

Открытый факторинг – вид факторинга, при котором плательщик (должник) уведомляется об участии в расчетах фактора-посредника. Оповещение осуществляется путем записи на счете-фактуре о направлении платежа в адрес фактора.

При закрытом (конфиденциальном) факторинге покупатель вообще не уведомляется о переуступке поставщиком требований фактору-посреднику. В этом случае должник ведет расчеты с самим поставщиком, а последний после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

Факторинг без права регресса означает, что фактор-посредник при неоплате покупателем счетов в течение определенного срока (обычно от 36 до 90 дней) должен уплатить все расходы по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.

В договоре между клиентом и фактором-посредником может предусматриваться и право регресса, т.е. право возврата фактором клиенту не оплаченных покупателем счетов с требованием погашения кредита. На практике факторинг с правом регресса применяется крайне редко. Факторинговые компании, как правило, весь риск неплатежа покупателя берут на себя.

Различают факторинг внутренний, когда поставщик, его клиент и банк, совершающий факторинговые операции, находятся в одной стране.

При экспортном (международном) факторинге поставщик, его клиент и банк, проводящий факторинговые операции, находятся в разных странах. Обычно экспортер заключает с фактором договор глобальной цессии, в котором обязуется уступать фактору дебиторскую задолженность всех или определенного круга покупателей (например, всех покупателей в определенной стране).

Современные западные факторинговые компании не только кредитуют своих клиентов, но и оказывают им самые разнообразные услуги: ведут бухгалтерский учет дебиторской задолженности; ведут консультации по поводу работы на рынках сбыта, цен реализации, организации расчетов, заключения хозяйственных договоров; выполняют юридическое, транспортное, складское, рекламное, страховое и другое обслуживание.

В этих условиях факторинг становится универсальной системой финансового обслуживания клиентов, и его называют конвенционным. При такой форме факторинга клиент может существенно сократить свой штат служащих, что способствует снижению затрат на производство и сбыт продукции. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, поскольку подобные отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.

Как правило, на факторинговое обслуживание не принимаются предприятия и организации:

- с большим числом дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- занимающиеся спекулятивным бизнесом;

- производящие нестандартную или узкоспециализированную продукцию;
- работающие субподрядчиками (строительные и другие фирмы);
- реализующие в розницу широкий набор «мелочной» продукции;
- практикующие бартерные сделки.

В России факторинг развивается постепенно. Если в странах Западной Европы обороты по факторингу в среднем составляют более 5% ВВП (в Великобритании и Италии – 10%), в Восточной Европе – 1,5-2% ВВП, то в России – менее 0,1%. Приблизительно 67% факторингового оборота приходится на Европу, 22% – на Америку, 11% – на страны Азии, 1% – на Африку. Факторингом в мире занимаются около тысячи компаний, а объем переуступленной им дебиторской задолженности на сегодняшний день достигает 1 трлн евро.

В последние годы в России наметилось значительное расширение как спроса на факторинговые услуги со стороны клиентов, так и их предложения со стороны банков. Потребность в факторинге испытывают практически все компании, постоянно работающие на условиях отсрочки платежа. Например, к таким компаниям можно отнести субъекты пищевой, фармацевтической, легкой, нефтеперерабатывающей и автомобильной промышленности. По оценкам экспертов, потребности данных секторов в факторинге в соответствии с объемами производства перечисленных отраслей составляют несколько десятков миллиардов долларов ежегодно. При создании необходимых условий для развития факторинга темпы роста этого рынка могли бы составлять несколько сотен процентов ежегодно.

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что он объединяет в себе сразу несколько функций: во-первых, финансирование оборотного капитала; во-вторых, инкассацию задолженности клиента; в-третьих, если это предусмотрено договором, фактор берет на себя риск неплатежа, выступая в качестве страховщика финансовых рисков. Такой комплекс функций делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий, доступ которых к кредиту традиционно затруднен.

Кроме того, факторинг обладает целым рядом преимуществ перед другими финансовыми инструментами. Первое преимущество – он не требует предоставления залога в традиционном понимании, поэтому доступен широкому кругу малых и средних компаний, в том числе только начинающих свою деятельность. Второе преимущество – при факторинге происходит 100%-ное целевое использование средств, в то время как обычно, когда ком-

пания привлекает кредиты, у нее остается постоянный неснижаемый остаток на счете. В связи с этим в действительности заемщик платит за кредит по более высокой ставке, чем формально установленная. В факторинге такая ситуация невозможна. Третье преимущество - факторинг позволяет экономить на налоге на прибыль. В соответствии с современным налоговым законодательством этот налог должен уплачиваться «по реализации», т.е. с момента фактической отгрузки товара. Однако если компания предоставляет отсрочку платежа (коммерческий кредит) своим покупателям, то средства за отгруженную продукцию поступают позже. Таким образом, на практике обязательства по уплате налога на прибыль возникают раньше, чем поступают средства от реализации. Факторинг позволяет избежать такой ситуации.

К трастовым операциям относятся банковские операции, связанные с управлением имуществом в интересах клиента и по его поручению. Функции коммерческого банка в трастовых операциях зависят от вида имущества, фигурируемого в них, а также от пожеланий клиента. Банк в трастовых операциях может выступать в двух ролях: полностью и самостоятельно распоряжаться имуществом клиента в рамках заключенного договора либо выполнять строго оговоренные операции с имуществом клиента по его поручению.



Трастовые операции – это операции коммерческих банков и специальных финансовых институтов, направленные на управление имуществом и осуществление других услуг по поручению клиента и в его интересах.

При выполнении трастовых операций коммерческий банк может выступать в двух ролях:

- 1) являться полным представителем клиента, распоряжающимся его имуществом самостоятельно в пределах договора;
- 2) выполнять строго конкретные операции с собственностью клиента по его поручению.

В современных экономических условиях трастовые операции приобретают особую привлекательность для банков. С их помощью банки получают возможность решить ряд задач по упрочнению своих позиций на рынке: во-первых, это развитие клиентской базы, улучшение ее качества; во-вторых, проникновение в другие сегменты банковского рынка; в-третьих, приобретение контроля над фирмами, разнообразными фондами; в-четвертых, расширение круга операций и услуг; в-пятых, повышение роли банка как участника фондового рынка.

В практической деятельности банков используются следующие виды трастовых операций:

- 1) доверительное управление;
- 2) агентские услуги.

Первый вид трастовых операций – **доверительное управление** – представляет собой систему отношений между собственником имущества и другим лицом, доверительным управляющим, которое в силу заключенного договора получило от собственника право на распоряжение его собственностью. Доверительный управляющий в своих действиях выступает от своего имени, но по поручению и за счет средств клиента - собственника имущества и в случаях, предусмотренных договором, несет материальную ответственность за результаты действий.

Виды, или объекты, имущества, передаваемого в доверительное управление, закреплены в законодательных и нормативных правовых актах РФ. Такими объектами могут быть:

- материальное движимое и недвижимое имущество организаций и граждан;
- денежные средства и документы, сопровождающие их движение;
- права и документы на получение имущества, владение, распоряжение и пользование имуществом, получение доходов от имущества (финансовых средств);
- ценные бумаги.

Конструкция доверительного управления позволяет банкам помимо традиционных объектов управлять также:

- собственностью, которая в силу экономических и социально-политических причин не может быть передана в частное владение;
- федеральными и муниципальными средствами, используемыми в целях сохранения и развития соответствующей собственности;
- средствами мелких частных предприятий, любой малой, а также семейной предпринимательской собственностью - при нехватке у собственников управленческой квалификации;
- финансовыми ресурсами, задолженностью, активами крупных промышленных предприятий, в том числе при проведении акционирования;
- активами социальных страховых и пенсионных фондов предприятий.

Существуют следующие виды услуг по доверительному управлению:

- а) для физических лиц:

- передача имущества в наследство;
- управление имуществом по договору;
- опека или попечительство над имуществом полностью или частично недееспособных лиц;

б) для юридических лиц:

- управление имуществом, имущественными правами;
- управление средствами пенсионных фондов;
- управление благотворительными и прочими специальными фондами;
- управление инвестиционными компаниями и фондами.

Второй вид трастовых операций – **агентские услуги**. Участниками процесса оказания агентских услуг являются:

- принципал (доверитель) – лицо, поручающее другому лицу выполнить какие-либо действия и передающее ему свои полномочия;

- агент – лицо, действующее от имени принципала и выполняющее в точности его поручение.

В агентских услугах право собственности на имущество (имущественные права) остается у принципала (доверителя). Агент выполняет лишь функции поверенного. В соответствии с договором он несет ответственность только за качество исполнения самого поручения, а не за конечные результаты, последствия данного поручения. Агент может от имени клиента заключать договоры, получать ссуды, выписывать чеки, индоссировать векселя, оплачивать счета доверителя, оформлять страховые полисы и пр. Агент действует за счет средств принципала и получает от него вознаграждение.

Агентские услуги могут быть оказаны как юридическим, так и физическим лицам и включают в себя:

- операции на рынке ценных бумаг;
- хранение и передачу денежных и других ценностей;
- оформление доверенности и другие нотариальные услуги;
- получение дохода по акциям и облигациям;
- услуги депозитария и др.

Наиболее распространены в настоящее время следующие виды трастовых услуг, предоставляемых банками:

- ведение личных банковских счетов клиента;
- управление ценными бумагами клиента в целях выгодной реализации, получения гарантированного дохода, замены одних ценных бумаг другими;
- взимание доходов в пользу клиентов;
- осуществление функций депозитария, а также выполнение операций, сопутствующих этой деятельности;

- временное оперативное управление компанией в случае реорганизации (слияния, поглощения или банкротства);
- хранение денежных средств, ценных бумаг и других ценностей;
- ведение бухгалтерских документов клиента, представленного индивидуальной фирмой;
- получение платежей от имени клиента по доверенности, включая проценты, дивиденды, арендные платежи;
- покупка и продажа ценных бумаг за счет и от имени клиента, проведение расчетов с продавцами и покупателями, оказание консультационных услуг (выбор оптимального портфеля ценных бумаг, налоговое планирование, приобретение недвижимости, планирование оптимального распределения семейных доходов);
- создание частных пенсионных фондов и фондов ассоциаций граждан;
- принятие целевых вкладов граждан и организаций на покупку недвижимости;
- выдача гарантий и поручительств.

Перечисленными трастовыми операциями не исчерпывается их разнообразие. В банковской системе западных стран их перечень состоит из нескольких сотен видов.

Для совершения трастовых операций коммерческие банки создают обособленные от других своих служб подразделения, работающие по принципу полной самостоятельности независимо от объема операций. Административное разделение трастовых и прочих подразделений банка имеет не только чисто организационный характер, оно касается и информационной базы, и порядка взаимодействия с клиентами.

В целях соблюдения конфиденциальности в отношении интересов клиентов при трастовых операциях банк может принять следующие меры:

- организационно-техническое отделение трастовых подразделений, в том числе закрытие доступа сотрудникам банка в компьютерные сети отделов, занимающихся доверительным управлением и агентскими операциями на фондовом рынке;
- обособленное подчинение трастовых подразделений в системе управления коммерческого банка;
- территориальная изоляция трастовых подразделений, т.е. их размещение в других зданиях, отдельно от основного офиса банка;
- оформление письменного обязательства служащих трастовых подразделений о неразглашении конфиденциальной информации.

В России в настоящее время формируются условия для развития и расширения круга трастовых операций; одним из таких условий является эффективная организация проведения трастовых операций, включая создание специализированных банковских служб.

Развитие кредитных отношений и связанных с ними рисков делает необходимым использование кредиторами, которые стремятся избежать финансовых потерь, банковских гарантий (поручительств).



Банковская гарантия означает, что банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся с него платежей произвести платеж за счет своих средств. Если иное не предусмотрено договором, должник и гарант (поручитель) несут солидарную ответственность перед кредитором.

Нормативной базой для гарантийных операций коммерческих банков России являются ГК РФ, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», а также инструкции, регулирующие валютные операции коммерческих банков.

Гарантия – односторонняя сделка, поскольку при ее заключении достаточно волеизъявления только одной стороны – гаранта. Следовательно, ответственность гаранта по взятому на себя обязательству - уплате бенефициару известной денежной суммы по договору гарантии - не определяется как таковая. Гарант лишь выполняет свою обязанность уплатить заранее установленную в гарантии сумму.

Основными субъектами отношений в рамках гарантии выступают:

- 1) гарант (банк, страховая организация);
- 2) принципал (по основному долгу – должник, заемщик, дебитор);
- 3) бенефициар (по основному долгу – кредитор).

В банковской гарантии как документе должна присутствовать информация, позволяющая бенефициару убедиться в двух вещах. Во-первых, в том, что гарантию выдает субъект, имеющий право совершать такие действия, т.е. что в его лицензии прямо зафиксировано право выдавать банковские гарантии. Во-вторых, в том, что лицо, подписывающее документ, надлежащим образом уполномочено. Следовательно, бенефициару, получающему такую гарантию, необходимо как минимум ознакомиться с лицензией гаранта, а также убедиться, что на момент выдачи гарантии она не отозвана.

В зарубежной и российской практике применяются разные виды банковских гарантий, выдаваемых кредитными организациями:

- безотзывная и отзывная;
- прямая и косвенная;
- простая, синдицированная и контргарантия;
- ограниченная и неограниченная;
- платежная и договорная;
- условная и безусловная гарантия.

Безотзывная гарантия – гарантия, которая не может быть отозвана, аннулирована или изменена банком-гарантом без предварительного согласования с банком-кредитором (согласно российскому законодательству банковская гарантия, как правило, имеет безотзывный характер). Отзывная гарантия - гарантия, которую гарант может в любой момент и без предварительного уведомления кредитора аннулировать (в этих случаях кредиторы должны быть внимательны и предусмотрительны).

Прямая гарантия выставляется банком-плательщиком. Косвенная гарантия выставляется через третий банк.

Простая гарантия – гарантия, предоставляемая банком по поручению своего клиента в пользу его контрагента. Контргарантия означает, что банк-гарант, обращаясь к банку-корреспонденту с просьбой выставить контрагенту его клиента гарантию, обеспечивает ему при наступлении гарантийного случая возмещение выплаченной суммы. Синдицированные гарантии используются в ситуациях, когда запрашиваемые суммы гарантий превышают возможности одного банка. В этих ситуациях между двумя или несколькими банками заключается соглашение, по которому в гарантийном случае каждый из них получит свою долю гарантийной суммы.

Ограниченная гарантия – гарантия, по которой гарант отвечает только за часть обязательств, выраженных в конкретной сумме. Неограниченная гарантия - гарантия, по которой гарант отвечает за всю сумму обязательств заемщика.

Платежная гарантия – гарантирование платежей по векселям, аккредитивам, инкассовым операциям. Договорная гарантия - гарантия, подлежащая исполнению по контракту.

Условная гарантия – гарантия, которую банк выплачивает только при определенных условиях, т.е. при документальном подтверждении того, что партнер клиента выполнил все договорные условия либо документально подтвердил, что клиент, чей платеж гарантируется банком, не выполнил своих обязательств. Безусловная гарантия означает, что при предоставлении данной гарантии выплата осуществляется без учета каких-либо

возражений клиента, по поручению которого банк выдал гарантию.

Риски, связанные с принятием коммерческими банками поручительств и выдачей гарантий, аналогичны рискам, которые они несут при выдаче кредита. В связи с этим Банк России установил норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставляемых банком своим участникам (акционерам).

При определении возможностей и размера предоставления гарантий (поручительств) учитываются следующие факторы:

- размер собственного капитала клиента;
- цель и качество сделки, по которой банк выступает гарантом;
- надежность обеспечения;
- возможность банка взять на себя обязательство по гарантированию кредита полностью или частично.

Все отношения между кредитором и гарантом определяются в договоре банковской гарантии, который должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение этого правила ведет к признанию договора недействительным. Гарантия оформляется либо подписанием двустороннего договора, либо направлением гарантом кредитору гарантийного письма.

Гарантийное письмо – документ, удостоверяющий договор между банком-кредитором и гарантом. Из договора банковской гарантии должно ясно следовать, за исполнение какого обязательства дана гарантия, кому она дана и за кого (наименование должника).

Законом предусматриваются самые разнообразные обстоятельства, когда обязательства банка-гаранта перед кредитором прекращаются. Это происходит в следующих случаях:

- уплата кредитору суммы, на которую выдана гарантия;
- истечение определенного в гарантии срока, на который она выдана;
- отказ кредитора от своих прав по гарантии и возвращение ее гаранту;
- отказ кредитора от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.

За выдачу банковской гарантии заемщик уплачивает гаранту вознаграждение.

В зарубежной практике банковская гарантия получила широкое распространение. В условиях жесткой конкуренции на этом рынке услуг сложились довольно умеренные ставки банков-гарантов, которые составляют 0,1-0,8% суммы гарантии. В России этот показатель достигает 4-10 %.

Банки взимают комиссионные за следующие операции:

- выдача гарантий (поручительств);
- подтверждение гарантий;
- изменение условий гарантий;
- исполнение банком гарантии.

Увеличение разнообразия банковских операций, а также их сложности вызывает необходимость совершения для клиентов различных консалтинговых операций (оказания консультационных услуг). В настоящее время российские коммерческие банки осваивают рынок консультационных и информационных услуг физическим и юридическим лицам. Между тем в мире такие услуги давно вошли в практику банковского бизнеса, т.е., по сути, стали необходимой частью банковской деятельности. Такие услуги не выражаются в предоставлении кредита и других подобных операциях и не ведут к росту активов или пассивов банка.

Согласно ст. 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» кредитная организация вправе осуществлять такой вид сделок, как оказание консультационных и информационных услуг. Термины «информация» и «консультация», как и «информирование» и «консультирование», взаимосвязаны. Информация всегда необходима при оказании консультационных услуг специалистом банка, поскольку, консультируя клиента по интересующему его вопросу банковской деятельности или не связанному с ней, специалист банка оперирует достоверными данными.

Банки заинтересованы в консультировании клиентов по целому ряду причин, среди которых в качестве основных можно назвать:

- удержание имеющихся клиентов;
- демонстрация уровня профессионализма служащих банка и их готовности к развитию партнерских отношений с клиентами, создание положительного имиджа банка;
- рост банковской квалификации клиентов, что облегчает общение и повышает эффективность взаимодействия сторон;
- привлечение новых клиентов;
- увеличение объема реализации основных услуг (поддерживаемых с помощью консультационных) и в конечном счете получение большей прибыли.

Всю совокупность консультационных услуг, которые банки могут оказывать клиентам, целесообразно разделить на два блока:

- услуги общего характера;
- специальные услуги.

К консультационным услугам общего характера, связанным с базовыми банковскими операциями, можно отнести, например, консультации в отношении:

- порядка открытия и ведения расчетных, текущих и иных счетов;
- правил ведения кредитных, депозитных, расчетно-платежных и кассовых операций и наиболее целесообразных вариантов их применения;
- операций с ценными бумагами;
- операций с иностранной валютой;
- оформления банковских расчетно-платежных документов.

Подобные услуги – необходимая часть деятельности любого банка. Довольно часто их оказывают рядовые специалисты банка в форме советов, рекомендаций, в режиме «вопрос - ответ» и без оплаты. В этом случае консультации имеют разовый характер и непродолжительны по времени.

К консультационным услугам специального характера относится широкий круг консультационных услуг не только по банковским, но и по целому ряду других проблем: юридическим, бухгалтерским, аудиторским, аналитическим. Специалисты банков проводят консультации по многочисленным вопросам финансового планирования и контроля, в частности по составлению смет хозяйственной деятельности предприятий, калькулированию себестоимости продукции, ценообразованию, экспертным оценкам по инвестированию средств, прогнозам движения ликвидности, управлению текущими активами. Кроме того, банковские специалисты консультируют по глобальным вопросам стратегии бизнеса, таким как реорганизация компании, увеличение объема капитала, покупка других компаний.

Доходы, получаемые российскими банками от консультационных услуг, составляют в среднем 2-4% всех их доходов, т.е. данные доходы пока существенно не влияют на структуру доходов отечественных банков, что говорит о неразвитости данной сферы деятельности. Однако в силу того, что для банка оказание консультационных услуг не связано с необходимостью предварительного привлечения денег, консалтинг объективно доступен большей части российских банков, даже испытывающих недостаток в свободных ресурсах.

6.4 Кредитно-заемные услуги банков

Кредит (лат. creditum - займ от лат. credere - доверять) или кредитные отношения - это такие сделки или промысловые обороты, при которых одна сторона уступает другой в собственность какие-либо ценности, на условиях возвратности (то есть, кредит должен быть возвращён в будущем), платности (то есть, за пользование кредитом будет взята плата - проценты) и срочности (то есть, так или иначе установлен срок возврата).



Кредит – предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по которому заемщик обязан возвратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

Вид кредита – это более детальная его характеристика по организационно-экономическим признакам, используемая для классификации кредитов. Единых мировых стандартов при их классификации не существует. В каждой стране есть свои особенности.

Классификацию кредита традиционно принято осуществлять по нескольким базовым признакам. К важнейшим из них относятся категория кредитора и заемщика, а так же форма, в которой предоставляется конкретная ссуда (рис. 6.5).

Выделяют две основные формы кредита – банковская (денежная) и коммерческая (товарная), каждая из которых, в свою очередь, распадается на несколько разновидностей по более детализированным классификационным параметрам.

Банковский кредит – одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств. Банковский кредит представляется, исключительно, кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального Банка. В роли заемщика выступают юридические лица, инструментом кредитных отношений является кредитный договор. Доход по этой форме кредита банк получает в виде ссудного процента или банковского процента.

Банковский кредит классифицируется по ряду признаков:

1. По срокам погашения:

Краткосрочные ссуды предоставляются на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств заемщика. Срок до года. Ставка процента по этим ссудам, обратно пропорциональна сроку возврата кредита. Краткосрочный кредит обслуживает сферу обращения.



Рисунок 6.5 – **Виды услуг кредитных организаций**

Среднесрочные ссуды, предоставляются на срок от одного года до трех лет на цели производства и коммерческого характера.

Долгосрочные ссуды используются в инвестиционных целях. Они обслуживают движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов. Применяются при кредитовании реконструкции, технического перевооружения, новом строительстве на предприятиях всех сфер деятельности. Особое развитие долгосрочные ссуды получили в капитальном строительстве, топливно-энергетическом комплексе. Средний срок погашения от 3 до 5 лет.

Онкольные ссуды, подлежащие возврату в фиксированный срок после получения официального уведомления от кредитора(срок погашения изначально не указан).

2. По способам погашения.

Ссуды, погашаемые единовременным взносом со стороны заемщика. Это традиционная форма возврата краткосрочных ссуд, является оптимальной, т.к. не требует использования механизма дифференцированного процента.

Ссуды, погашаемые в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Конкретные условия возврата определяются договором. Всегда используются при долгосрочных ссудах.

3. По способам взимания ссудного процента.

Ссуды, процент по которым выплачивается в момент ее общего погашения.

Ссуды, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора.

Ссуды, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи заемщику ссуды.

4. По способам предоставления кредита.

Компенсационные кредиты, направляемые на расчетный счет заемщика для компенсации последнему его собственных затрат, в т.ч. авансового характера.

Платные кредиты. В этом случае кредиты поступают непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, предъявленных заемщику для погашения.

5. По методам кредитования.

Разовые кредиты, предоставляемые в срок и на сумму, предусмотренные в договоре, заключенном сторонами.



Кредитная линия – это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставить ему в течение определенного периода времени кредиты в пределах согласованного лимита.

Кредитные линии бывают:

- возобновляемые – это твердое обязательство банка выдать ссуду, клиенту который испытывает временную нехватку оборотных средств. Заемщик, погасив часть кредита может рассчитывать на получение новой ссуды в пределах установленного лимита и срока действия договора.

- сезонная кредитная линия предоставляется банком, если у фирмы периодически возникают потребности в оборотных средствах, связанных с сезонной цикличностью или необходимостью образования запасов на складе.



Овердрафт – это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента, сверх остатка средств на счете.

В результате этого, на счете клиента образуется дебетовое сальдо.

Сальдо дебетовое – бухгалтерский термин, означающий превышение итоговых сумм по дебету счета в сравнении с кредитом (показывается, как правило, в активе баланса).

Овердрафт – это отрицательный баланс на текущем счете клиента. Овердрафт может быть разрешенным, т.е. предварительно согласованным с банком и неразрешенным, когда клиент выписывает чек или платежный документ, не имея на это разрешение банка. Процент по овердрафту начисляется ежедневно на непогашенный остаток, и клиент платит только за фактически использованные им суммы

6. По видам процентных ставок.

Кредиты с фиксированной процентной ставкой, которая устанавливается на весь период кредитования и не подлежит пересмотру. В этом случае заемщик принимает на себя обязательство оплатить проценты по неизменной согласованной ставке за пользование кредитом вне зависимости от изменения конъюнктуры. Конъюнктура – совокупность признаков, которые характеризуют конкретный рынок в конкретный отрезок времени или период, среди которых самые главные – это спрос, предложение и цены. на рынке процентных ставок. Фиксированные процентные ставки применяются при краткосрочном кредитовании.

Плавающие процентные ставки. Это ставки, которые постоянно изменяются в зависимости от ситуации, складывающейся на кредитном и финансовом рынке.

Ступенчатые. Эти процентные ставки периодически пересматриваются. Используются в период сильной инфляции.

7. По числу кредитов.

Кредиты, предоставленные одним банком.

Синдицированные кредиты, предоставленные двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат, одному заемщику.

Параллельные кредиты, в этом случае каждый банк проводит переговоры с клиентом отдельно, а затем, после согласования с заемщиком условий сделки, заключается общий договор.

8. Наличие обеспечения.

Доверительные ссуды, единственной формой обеспечения возврата которых является **кредитный договор**. Этот вид кре-

дита не имеет конкретного обеспечения и поэтому предоставляется, как правило, первоклассным по кредитоспособности клиентам, с которым банк имеет давние связи и не имеет претензий по оформлявшимся ранее кредитам.

Контокоррентный кредит. Контокоррентный кредит выдается при использовании контокоррентного счета, который открывается клиентам, с которыми банк имеет длительные доверительные отношения, предприятиям с исключительно высокой кредитной репутацией.

Договор залога. Залог имущества (движимого и недвижимого) означает, что кредитор залогодержатель вправе реализовать это имущество, если обеспеченное залогом обязательство не будет выполнено. Залог должен обеспечить не только возврат ссуды, но и уплату соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае его невыполнения.

Договор поручительства. По этому договору поручитель обязывается перед кредитором другого лица (заемщика, должника) отвечать за исполнение последним своего обязательства. Заемщик и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники.

Гарантия. Это особый вид договора поручительства для обеспечения обязательства между юридическими лицами. Гарантом может быть любое юридическое лицо, устойчивое в финансовом плане.

Страхование кредитных рисков. Предприятие-заемщик заключает со страховой компанией договор страхования, в котором предусматривается, что в случае непогашения кредита в установленный срок страховщик выплачивает банку, выдавшему кредит, возмещение в размере от 50 до 90 % не погашенной заемщиком суммы кредита, включая проценты за пользование кредитом.

9. Целевое назначение кредита.

Ссуды общего характера, используются заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения любых потребностей в финансовых ресурсах.

Целевые ссуды, предполагающие необходимость для заемщика использовать выделенные банком ресурсы исключительно для решения задач, определенных условиями кредитного договора.

10. Категории потенциальных заемщиков.

Аграрные ссуды, характерной их особенностью является четко выраженный сезонный характер, обусловленный спецификой сельскохозяйственного производства.

Коммерческие ссуды, предоставляемые субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере торговли и услуг. Составляют основной объем кредитных операций российских банков.

Ссуды посредникам на фондовой бирже, предоставляемые банками брокерским, маклерским и дилерским фирмам, осуществляющим операции по купле - продаже ценных бумаг.

Ипотечные ссуды. Выдаются на приобретение либо строительство жилья, либо покупку земли. Предоставляют кредит банки и специализированные кредитно - финансовые институты. Кредит выдается в рассрочку. Процент колеблется от 15 до 30 % годовых.

Коммерческий кредит можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Он предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок как сумму основного долга, так и начисляемые проценты.

Выделяют пять основных способов предоставления коммерческого кредита:

- вексельный способ;
- открытый счет;
- скидка при условии оплаты в определенный срок;
- сезонный кредит;
- консигнация

Консигнация - форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера.

Кроме банковской и коммерческой формы кредита существует множество видов и разновидностей кредита:

Межбанковский кредит – форма кредитования банками друг друга, как источник кредитных ресурсов, предоставляемый на короткий срок на один день, от 2 до 7 дней и от 8 до 30 дней. Основным кредитором на рынке является Центральный Банк. Коммерческие банки выступают в роли заемщиков и кредиторов других коммерческих банков. Обычно заимствование средств осуществляется на основе разовых кредитных договоров или посредством размещения депозитов в других банках.

Цель межбанковского кредита для заемщика – получить ресурсы для последующего предоставления ссуды своему клиенту.

Цель межбанковского кредита для кредитора – разместить на определенный срок временно свободные ресурсы.



Международный кредит – это кредит, привлекаемый резидентами от нерезидентов в иностранной валюте, отражающий движение кредитных средств в сфере международных экономических отношений и кредитно-финансовых институтов, который носит как государственный, так и частный характер.

Субъекты международного кредита: государства, банки; международные кредитно-финансовые организации, прочие юридические и физические лица.



Государственный кредит – система кредитных отношений между государством и субъектами хозяйства, а также населением, при которых государство выступает в роли заемщика или кредитора.

В первом случае государство заимствует денежные средства у банков и других кредитно-финансовых институтов на рынке капиталов для финансирования бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит – сумма превышения расходов правительства над его доходами в каждый бюджетный год. и государственного долга.

Во втором случае кредитные институты государства (банки и другие кредитно-финансовые институты) кредитуют различные секторы экономики. При этом государственные облигации покупают население, юридические лица, различные предприятия и компании.

Ломбардный кредит бывает: 1) краткосрочный кредит, предоставляемый под заклад высоколиквидного движимого имущества, обычно – благородных металлов, драгоценных камней, иностранной валюты и ценных бумаг; 2) кредит, предоставляемый ЦБ коммерческим банкам под залог государственных ценных бумаг на основании договора ломбардного кредита.

Ростовщический кредит – старейшая форма кредита, характерная для докапиталистических формаций. Это денежная ссуда, за пользование которой с заемщика взыскиваются высокие проценты, резко отличающиеся от общепринятых. Ростовщический кредит встречается при скрытых сделках, когда кредитор пользуется незнанием заемщиком ситуации на рынке кредитов или его безвыходным положением по тем или иным причинам, среди дельцов теневой экономики и преступных элементов.

Ипотечный кредит (ипотека) – кредит, выдаваемый для покупки недвижимости под залог недвижимости в качестве обеспечения возврата кредита. Обычно это долгосрочный заем, выда-

ваемый на срок от 10 до 30 лет. Ипотечный кредит может быть получен как под обеспечение недвижимостью, уже имеющейся у вас в собственности, так и под обеспечение покупаемой недвижимости – как готовой, так и строящейся. Обеспечением по кредиту может выступать квартира, дом либо земельный участок. Ипотечный кредит может быть также использован на другие цели – например, на ремонт квартиры. В отдельных случаях банк может потребовать от вас внести в качестве гарантии возврата ипотечного кредита определенную сумму из ваших собственных средств – от 10 до 30 процентов от суммы кредита.

При приобретении жилья по ипотечному кредиту банк требует от вас произвести три вида страхования: страхование вашей жизни, страхование приобретаемой недвижимости, и титульное страхование. Титульное страхование – страхование риска потери имущества в результате утраты права собственности на приобретенную недвижимость. Банк-кредитор может потребовать оплатить комиссию за организацию кредита и/или комиссию за оформление кредита.

Потребительский кредит – кредит, выдаваемый для покупки каких-либо товаров или услуг, например, мебели, видео-техники или туристической путевки. Большинство потребительских кредитов на рынке выдаются с фиксированной процентной ставкой, которая сохраняется в течение всего срока кредита. При фиксированной процентной ставке кредитор требует, чтобы вы ежемесячно вносили платежи для погашения вашего кредита. Сумма ежемесячных платежей предварительно рассчитывается на весь срок кредитования, фиксируется в кредитном договоре, и состоит из выплаты части основной суммы кредита и выплаты процентов за пользование. Срок кредитования составляет от 6 месяцев до 25 лет.

Наличие обеспечения по кредиту (квартиры, автомобиля, и т.п.) может повысить ваши шансы на получение кредита, а также снизить ставку кредитования и увеличить сумму кредита. При обеспеченном кредите вы предоставляете кредитору залог, который служит гарантией возврата кредита.

Автокредит – кредит, выдаваемый банком на приобретение автомобилей, как новых, так и подержанных. Обычно выдается на срок от одного до пяти лет. Большинство кредитов на покупку машины на рынке выдаются с фиксированной процентной ставкой, которая сохраняется в течение всего кредитования. При фиксированной процентной ставке кредитор требует, чтобы вы ежемесячно вносили платежи для погашения вашего кредита. Сумма ежемесячных платежей предварительно рассчитывается на весь срок кредитования, фиксируется в кредитном договоре, и

состоит из выплаты части основной суммы кредита и выплаты процентов за пользование. Обеспечением по кредиту обычно служит приобретаемый автомобиль. В этом случае требуется произвести страхование жизни покупателя, а также страхование КАСКО Каско (от испанского casco – корпус, остов судна) – страхование автомобилей или других средств транспорта (судов, самолетов, вагонов) от ущерба, хищения или угона.

Кредитная карта – это именной платежно-расчетный документ в виде пластиковой карточки, позволяющий производить платежи за товары и услуги в магазинах либо сети Интернет, получать наличные денежные средства, а так же брать у банка краткосрочный кредит на заранее оговоренную сумму и в заранее установленный срок. При этом лимит кредита, предоставляемого вам, обычно ниже по сравнению с ипотечным кредитом или потребительским кредитом, и составляет от 10000 до 150000 рублей в месяц. Главным преимуществом кредитных карт перед кредитами является возможность использования кредита, не отчитываясь перед банком о его целевом использовании, и возможность постоянного возобновления кредитной линии после погашения.

Кредитные карты являются персональными, на них указаны имя и фамилия владельца, образец его подписи и номер карты. Кредитные карты выпускаются международными платежными системами: VISA, Master Card, Discover, American Express, и т.д. В зависимости от величины кредита и предоставляемых дополнительных льгот и услуг, карты бывают классические, золотые и платиновые.

В двадцать первом веке у человека появились прекрасные инструменты, которые помогают экономить семейный бюджет. При этом даже привычные вещи можно оптимизировать так, что они будут приносить доход. Один из таких инструментов – платёжные карты. Сам по себе этот кусочек пластика выполняет лишь техническую роль – позволяет не носить с собой наличку для оплаты в магазинах и упрощает взаимодействие со своим счётом в банке. Платёжная карта выгодна и банку, и клиенту.

Конкуренция на рынке предоставления банковских услуг заставляет банки применять новые приёмы, позволяющие сделать платёжные карты ещё более функциональными. Так, в последнее время стала всё активнее продвигаться услуга кэшбэка (то есть возврата части потраченных денег по карте), а в 2016-2017 годах банки пошли ещё дальше и стали предлагать повышенный *cash back* по определённым магазинам, категориям покупок и так далее. Ещё одно преимущество – процент на остаток по дебетовым

картам (и вы получаете деньги ежемесячно просто за то, что держите их на счёте карты).



Карта с cash back – это карта, при оплате покупок которой на счет покупателю возвращается определенный процент потраченных средств.

Величину такого возврата банки устанавливают самостоятельно (обычно это не меньше 1%).

У каждой торговой точки (будь то автозаправка, магазин или придорожное кафе) имеется свой код, называемый МСС, который отражается в транзакции. Банк сам определяет, по каким операциям производить возврат, а по каким нет (это прописывается в условиях). Как правило, кредитные организации не начисляют *cash back* за снятие наличных, за платежи через интернет-банк, за оплату услуг самому банку, а также за переводы на свои или чужие счета.

Обычно *cash back* за покупки начисляется в следующем месяце. Некоторые кредитные учреждения устанавливают максимально возможную сумму возврата за месяц (к примеру, в ВТБ-24 она составляет 15000 руб.). Во многих банках, если по кредитке не был внесен минимальный платеж, начисление бонусных процентов прекращается. Но обычно, если клиент вошел в график и не «проштрафился» за последние 3-6 месяцев, выплата *cash back* возобновляется.

Связка cashback и процентов на остаток.

Что выбрать:

карту с кэш – 1,5% без начисления денег на остаток

Или всего лишь 1% возврата с покупок, но есть ежедневный процент на остаток.

При тратах – 30 тысяч в месяц или 360 000 в год получаем:

cashback в:

1% – дает 3 600 рублей

1,5% – 5 400 рублей

Процент на остаток – около 1000 рублей

Итого: карта с более высоким кэшбэком, даже без функции начисления процентов получается выгоднее. Если на второй карте будет начисление процентов только на минимальный остаток, то первая выгодна вдвойне.

Нужно знать, что с возвращенных процентов должен уплачиваться подоходный налог. Многие банки сами удерживают с заемщиков 13% от возврата и перечисляют их в бюджет.

6.5 Государственная и судебная защита интересов заемщиков – физических лиц

Отношения между банком и заемщиком регулируются кредитным договором, однако, существует огромное количество ситуаций, когда между сторонами возникают споры, разрешение которых возможно только в судебном порядке.

Ниже представим краткий обзор судебных решений, принятых по данному вопросу, как в пользу банков, так и подтверждающих незаконность включения банками в кредитные договоры условий, нарушающих законодательство о защите прав потребителей (приложение 6.1).

С 1 июля 2014 г. вступил в силу Закон «О потребительском кредите (займе)», который регулирует не только деятельность банков в сфере потребительского кредитования, но и деятельность микрофинансовых организаций и кредитно-потребительских кооперативов.

Первую задачу, которую решает закон, это обязанность кредитора максимально подробно рассказать гражданину обо всех условиях договора потребительского кредита.

Согласно новым правилам, если платежа нет в индивидуальной части договора кредита - можно не платить. Индивидуальная часть подписывается сторонами договора. Кроме того, на первой странице договора в левом верхнем углу указывается полная стоимость кредита.

Нельзя, обманывать с помощью манипуляций с документами – в основном договоре заемщик соглашается с общими тарифами, и правилами, а в правилах - ссылка на другой документ (например, приказ правления кооператива). В итоге, при получении кредита заемщик узнает, что он вместо 600 тыс. руб. получает 400 тыс. руб., а 200 тыс. руб. взяли за несуществующую услугу по «подключению» к программе.

Полная стоимость кредита – это цифра, в которую входят все платежи, которые будут производиться по кредиту - проценты по займу, страховка, плата за выдачу банковской карты и.т.д. выражается в процентах годовых.

К сожалению, закон оставил возможность кредиторам навязывать заемщикам различного рода страховки жизни, здоровья и имущества. Теперь заемщик обязан подписать отдельное заявление на заключение договора дополнительных услуг, в котором четко указана стоимость этой услуги. Ни для кого не секрет, что кредитные организации с помощью манипуляций, продавали заемщикам такие услуги по стоимости во много раз больше, чем рыночная цена. Это можно будет делать и в будущем.

Новым законом запрещено кредитным организациям про-

давать несуществующие услуги. Так, например, банки продавали услугу по «подключению к программе добровольного страхования», которая заключалась в том, что персональные данные (ФИО и адрес) заемщика передаются страховой компании для заключения договора страхования.

В настоящее время кредитор не имеет права брать деньги с заемщика за:

1) исполнение обязанностей, возложенных на него законом (например ведение ссудного счета);

2) услуги, оказывая которые кредитор действует исключительно в собственных интересах. Например, в договоре страхования делает себя выгодоприобретателем, а не самого заемщика или его родственников;

3) не создается отдельное имущественное благо для заемщика. То есть заемщик ничего не получает полезного в результате действий кредитора (комиссия за чистый офис кредитора, комиссия за информирования заемщика о задолженности и т.д.).

Новый закон существенно ограничивает размер неустойки, теперь она не может быть более 20% или 36,5% годовых и рассчитывается на размер просроченного обязательства (а не сумму займа). У банков больше не будет возможности устанавливать неустойку в размере 1000 руб. за каждый факт просрочки плюс 0,5% от суммы займа в день. При этом никаких других неустоек по договору потребительского кредита не предусмотрено.

Очень важным для заемщика является возможность «передумать» брать кредит даже после получения денег. По закону у него есть 14 календарных дней по обычному и 30 дней по целевому кредиту, чтобы без объяснения причин вернуть заём и начисленные за это время проценты. Никаких штрафов это не влечет.

Данная мера является значимой в силу того, что для недобросовестных кредиторов становится не рационально «продавать» заемщику кредитный продукт с крайне невыгодными условиями. Если в силу дефицита времени, возникновения непонимания отдельных условий кредитного договора, неэтичных действий кредитного менеджера и т.д. заемщику был навязан такой кредит, то в течение нескольких недель у него есть возможность спокойно разобраться в ситуации, верно ее оценить и при необходимости отказаться от кредитования. Однако, стоит учитывать, что все сопутствующие обязательства, которые заемщик взял на себя (например, договор страхования), остаются в силе. Но у заемщика есть право досрочно возратить часть страховки в порядке статьи 958 Гражданского Кодекса РФ, так как страховой случай отпал.

Еще одно нововведение – требование, чтобы переменная процентная ставка по кредиту была поставлена в зависимость только от объективных причин. До 2014 г. маневрирование переменной ставкой было одним из способов получения сверхдоходов кредитными организациями. Переменная ставка менялась в сторону увеличения, например, по решению членов Правления банка.

Сейчас переменная ставка может быть привязана только к объективным причинам, например, к ставке рефинансирования ЦБ РФ, курсу доллара и т.п. Все другие привязки будут незаконными.

Также в Законе затронут «наболевший» вопрос о правах коллекторов, которые действуют зачастую полукриминальными методами давления на должника. С момента вступления Закона в силу заемщик имеет право потребовать у банка включить в кредитный договор пункт о запрете на продажу его долга третьим лицам. При этом по умолчанию, если такого запрета в договоре нет, то продажа долгов коллекторам остается правом банка.

Несмотря на попытку законодательно защитить заемщика от продажи долга, Закон оставляет за коллекторами право на использование широкого спектра методик:

- 1) личные встречи, телефонные переговоры (непосредственное взаимодействие);
- 2) почтовые отправления по месту жительства заемщика, а также любые сообщения с помощью мобильного телефона или интернета.

Не допускается непосредственное взаимодействие с заемщиком только в ночное время (в рабочие дни в период с 22 до 8 часов по местному времени и в выходные и нерабочие праздничные дни с 20 до 9 часов по местному времени). При этом коллектор не должен представлять какие-либо документы, а только устно сообщить свою фамилию, имя, отчество, название коллекторской организации.

Что делать заемщику, если в его адрес или в адрес его близких родственников поступают угрозы со стороны коллекторов?

Прежде всего, нужно поставить в известность органы полиции, Следственного комитета РФ и прокуратуру. При этом заемщик не должен опираться на эмоции, а зафиксировать все факты, связанные с угрозами. Например, если коллекторы угрожают по телефону, сделать запись разговора и стенограмму (расшифровку) этой записи и приложить эту расшифровку к заявлениям.

В каждый правоохранительный орган нужно жаловаться с учетом его специфики и направления деятельности. Вопреки расхожему мнению, нельзя составить один текст жалобы и пода-

вать ее во все инстанции. Нужно писать с позиции права, а не эмоций. Не писать много, а четко и кратко отразить - как именно и кто конкретно нарушает ваши права.

Содержание жалобы зависит от того, как именно угрожают коллекторы. Если они в нарушение законодательства звонят в ночное время, угрожают жизни и здоровью и т.п., необходимо обращаться с заявлением в полицию. После подачи заявления заявителю выдается талон-уведомление, по номеру которого можно отслеживать судьбу заявления. Если коллекторы вымогают у должника деньги, то такая ситуация находится уже в ведении Следственного комитета. В заявлении необходимо описать ситуацию, по возможности дать ей правовую квалификацию. Ход проверки по жалобе также можно узнавать по присвоенному ей номеру.

В случае, если коллекторы не только угрожают, но и неправомерно используют персональные данные должника, следует обращаться в Роскомнадзор. В эту инстанцию нужно подать заявлением о том, что персональные данные стали известны третьим лицам, совершающим действия, которые могут быть квалифицированы как правонарушение или преступление.

Однако, лучший способ избежать проблем с коллекторами – правильно оценивать свои финансовые возможности и не допускать возникновения просроченной задолженности.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем заключается экономическая сущность ресурсов коммерческого банка?
2. Раскройте содержание и специфику банковского маркетинга.
3. Что собой представляет конкуренция на банковском рынке?
4. Охарактеризуйте сущность и дайте классификацию банковским рискам.
5. Что такое кредитная политика коммерческого банка?
6. В чем заключается сущность лизинговой сделки?
7. Назовите участников лизинговой сделки.
8. Каковы преимущества лизинга для банка и предприятия?
9. Назовите виды лизинга, исходя из разных критериев классификации.
10. Как строится организация лизинговой сделки?
11. Какие разделы должен включать в себя лизинговый договор?

12. Перечислите участников факторинговых операций.
13. Охарактеризуйте порядок осуществления и виды факторинговых операций.
14. Что подразумевают под трастовыми операциями?
15. Что такое банковская гарантия (поручительство)?
16. Какие факторы учитываются при предоставлении гарантий?
17. В чем состоит сущность консалтинговых операций?
18. В чем заключается процентная политика коммерческого банка?
19. Перечислите методы кредитования заемщиков коммерческими банками.
20. Что включает в себя система обеспечения возврата кредита?

ГЛАВА 7.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЛЯ ГРАЖДАН

После изучения 7 главы бакалавр должен:

знать

- основные виды ценных бумаг и их определения;
- отличия ценных бумаг и их классификацию;
- методы анализа ценных бумаг;
- порядок самостоятельного выхода на рынок ценных бумаг;

уметь

- использовать знания в области ценных бумаг для принятия инвестиционных и иных решений;
- определять стоимость базовых активов;
- определять тип портфеля ценных бумаг;
- формировать портфель ценных бумаг;

владеть

- основными приемами и методами анализа на фондовом рынке;
 - навыками отбора высокодоходных ценных бумаг.
-

7.1. Понятие ценных бумаг, их виды и особенности

Первые ценные бумаги в виде долговых расписок появились еще в древние времена параллельно с письменностью и деньгами. В средние века (13-14 века) появились переводные векселя, способствующие развитию мировой торговли.

Значение ценных бумаг заключается в том, что теоретически их можно смело приравнять по функциям к деньгам, но они кроме всего еще и предоставляют их обладателю конкретные права. Человек, имеющий при себе деньги, может обменять имеющийся товар на любую ценную бумагу, убедившись, что ценность последней больше или равносильна деньгам.

Давая характеристику ценным бумагам, нужно учитывать, что это – специфическая товарная единица. Она может вращаться только в пределах своего собственного рынка. Но в сравнении с денежной, она не знает ни потребительской цены, ни общепринятой вещественной стоимости. Следовательно, такой рынок не относится к категории услуг. Вышеописанные документы, которые вращаются в пределах фондового рынка, именуются финансовыми инструментами. Это название дано им не зря, ведь с их помо-

щью можно зарабатывать, выставя такой своеобразный товар на торги.



В соответствии со ст. 142 Ч.1 ГК РФ:

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

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

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

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

В целом, ценные бумаги – это документация, где все права отображены в имущественном и не имущественном выражении. В пределах рынка они могут как свободно обращаться, так и иметь конкретные задачи. То есть быть:

- объектом для сделок;
- инструментом купли-продажи;
- источником, позволяющим получать регулярную или разовую прибыль.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что ценные бумаги – это виды капитала, в движении которого происходит распределение материальных средств.

Содержимое каждой без исключения ценной бумаги подчинено условиям законодательной базы страны. И ценность у данного документа появляется только, если его форма будет соответствовать всем требованиям с обязательным содержанием реквизитов. Все реквизиты могут иметь технические параметры и четкое содержание экономического характера.

К техническим параметрам (реквизитам) относят адреса, разные номера, подписи владельцев документов, а также проставленные на бланках печати. Понятие экономических реквизитов подразумевает форму составления документа, где прописаны: срок действия; принадлежность лица, на которое возложены оп-

ределенные обязанности; четкий номинал; наличие прав.

У ценной бумаги есть свои отличительные черты:

1. Это официальный документ, составить который в праве только уполномоченное лицо. Оно имеет всегда уникальные реквизиты и обладает рядом прав.

2. В документе отображены частные права. Последние выражены в двух видах: представлены как титул собственника или отображены в форме взаимоотношения между юридическим лицом, получившим документ, и лицом его выпустившим.

3. Права, которые обуславливает определенный документ, вправе быть реализованными только после его предъявления.

4. В отношении гражданско-правовых соглашений документ должен быть оборотоспособным.

5. Лицо, о котором упоминается в ценной бумаге, вправе к ее обладателю предъявлять требования, прописанные в документе.

6. Это официальный документ, подтверждающий факт имевших место инвестиций, следовательно, деньги, заложенные и отраженные в нем, приобретают характеристики материального объекта.

Под классификацией ценных бумаг понимают их деление на виды по уникальным критериям. Параллельно с этим основные виды ценных бумаг сортируются по подвидам, а те – далее. Поэтому становится ясно, что нижестоящее деление включено в вышестоящую классификацию.



К примеру, акция считается одним из видов ценных бумаг. И быть она может как обыкновенной, так и привилегированной. Она может иметь номинал, а может его не иметь.

Рассмотрим классификацию ценных бумаг по уникальным признакам:

1. По сроку обращения: срочные, и таковые, которые не ограничиваются сроками (краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (1-5 лет), долгосрочные - свыше 5 лет, вечные - без даты погашения);

2. По фактическому существованию: документарное выражение, бездокументарное выражение.

3. По особенностям владения: именные и на предъявителя или на неопределенное лицо (то есть человека, который при определенных обстоятельствах сможет стать предъявителем документа), а также именные (таковые, в которых прописано имя их владельца). Если предъявительские акции ориентированы на любое лицо, которое однажды может стать предъявителем, то в именных

акциях изначально прописано ФИО их владельца, они всегда в официальном порядке должны регистрироваться. Вся важная информация о таких акциях вносится в реестр официальных акционеров.

4. По принципам обращения: документы, передача которых происходит через вручение или же посредством цессии; либо ордерные (то есть передача их происходит после фактического приказа их собственника).

5. Исходя из формы фактического выпуска: быть могут эмиссионными либо неэмиссионными.

6. По параметру регистрации: регистрируемые (регистрировать, согласно нормам законодательства, могут госорганы и ЦБ РФ), а также документы, которые нигде не проходят регистрацию.

7. По параметру принадлежности определенному государству: иностранная и российская ценная бумага.

8. В зависимости от вида эмитента: государственные и корпоративные. Эмиссия государственных ценных бумаг производится государственными органами, имеющими соответствующую компетенцию, а эмиссией корпоративных документов заняты частные корпорации.

9. Если рассматривать ценные бумаги по сфере их обращения, то выделить можно две категории - рыночную и нерыночную (последняя категория подразумевает возврат ценных бумаг строго организации-эмитенту, кроме того, на такие бумаги действует строгий запрет на перепродажу).

10. По характеру использования: инвестиционные (владельцы таких документов преследуют единую цель – получить дополнительный доход), неинвестиционные (назначение которых - обслуживание оборота в пределах рынка товаров).

11. По параметру уровня риска, описываемый выше вид документов может быть рисковым и безрисковым. Если с документами, не подразумевающими никакого риска, все понятно, то рискованные документы можно обсуждать долго, так как они подразделяются на низкорисковые, высокорисковые и среднерисковые.

12. По параметру начисляемого дохода: такие, которые не подразумевают под собой доходную часть, и доходные (процентные, дивидендные, дисконтные).

13. По особенностям привлечения денежных средств: долевыми (они четко отражают процент, которым владеет собственник в разрезе 100%-ной суммы уставного капитала предприятия) и долговыми (то есть иллюстрируют вариант имевшего место займа).

Рассмотрев классификацию ценных бумаг перейдем к изучению базисных финансовых активов и деривативов.

Базисные финансовые активы (основные ценные бумаги) –

это те документы, в содержании которых изначально уже заложены конкретные права (имущественные) на определенный достаточно ценный актив. Базисный финансовый актив может быть представлен в форме капитала, либо как деньги. Но может выступать и как имущество, а также – иной другой ресурс. Основными ценными бумагами являются акции и облигации.

В Гражданском кодексе РФ перечисляются конкретные виды документов, которые относятся к ценным бумагам:

а) в статье 143:

- государственная облигация;
- облигация;
- вексель;
- чек;
- депозитный сертификат;
- сберегательный сертификат;
- банковская сберегательная книжка на предъявителя;
- коносамент;
- акция;
- приватизационные ценные бумаги;

б) в статье 912 (вторая часть ГК РФ) вводятся еще четыре вида ценных бумаг:

- двойное складское свидетельство;
- складское свидетельство как часть двойного свидетельства;
- залоговое свидетельство (варрант) как часть двойного свидетельства;
- простое складское свидетельство.

Пятнадцатый вид российской ценной бумаги - это закладная, которая получила права гражданства в соответствии с законом РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», введенном в действие с 16 июля 1998 г. Последняя из имеющихся в России ценных бумаг - инвестиционный пай (в соответствии с законом РФ «Об инвестиционных фондах», 2001 г.).

Рассмотрим терминологию ценных бумаг.

Государственная облигация и просто облигация – это один и тот же вид ценной бумаги с единственным различием, состоящим в том, что государственную облигацию может выпустить только государство, а просто облигацию – любое юридическое лицо.

Если облигацию выпускает государство, то такая облигация называется государственной. Если органы местного самоуправления - то муниципальной. Юридические лица также выпускают облигации: банки – банковские облигации, остальные компании – корпоративные. Физические лица облигаций не выпускают.

Банковская сберегательная книжка на предъявителя по сути есть разновидность банковского сертификата (наряду с депозитным и сберегательным сертификатами).

Приватизационный чек завершил свое существование к 1996 г.

Юридически (законодательно) разрешенными к выпуску и обращению в России являются следующие виды ценных бумаг:

- акция;
- облигация;
- вексель;
- чек;
- банковский сертификат;
- коносамент;
- залоговая;
- инвестиционный пай.



Акция – в соответствии с законом РФ «О рынке ценных бумаг» – это «эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, участие в управлении акционерным обществом и часть имущества, остающегося после его ликвидации».

Экономическое определение – это ценная бумага, удостоверяющая единичный вклад в уставный капитал коммерческого товарищества с вытекающими из этого правами для ее владельца.



Облигация – в соответствии с законом РФ «О рынке ценных бумаг» – это «эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или имущественного эквивалента»

Экономическое определение – это ценная бумага, удостоверяющая единичное долговое обязательство эмитента (государства или любого другого юридического лица) на возврат его номинальной стоимости через определенный срок в будущем на условиях, устраивающих его держателя.



Вексель – ценная бумага, удостоверяющая письменное денежное обязательство должника о возврате долга, форма и обращение которого регулируются специальным законодательством – вексельным правом

В России отношения сторон по векселю регулируются Федеральным законом от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе».



Простой вексель (соло) – это ценная бумага, удостоверяющая безусловное обязательство (обещание) должника уплатить указанную в нем сумму денег векселедержателю через определенный срок времени

Переводной вексель (тратта) – это ценная бумага, удостоверяющая предложение должнику уплатить указанную в ней сумму денег обозначенному в ней лицу через определенный срок.

Права по векселю передаются не путем **цессии**, как по другим ценным бумагам, а путем **индоссамента**, то есть через передаточную надпись. Любой человек или организация, поставившие свою подпись на векселе, становятся соответчиками по долгу с правом регрессивного требования ко всем остальным, поставившим подписи. Другими словами, любое лицо, поставившее индоссамент, можно привлечь к оплате. Оплатив вексель, человек приобретает право требования оплаты от других лиц, поставивших индоссамент, или непосредственно с плательщика. Передаточная надпись ставится на оборотной стороне векселя.

На лицевой стороне может быть проставлен **аваль** – поручительство по векселю. Любая подпись на лицевой стороне векселя, если это не подпись плательщика или векселедателя, считается авалем.



Чек – ценная бумага, удостоверяющая письменное поручение чекодателя банку уплатить чекополучателю указанную в ней сумму денег в течение срока ее действия. Чек представляет собой разновидность переводного векселя, который выписывается только банком.

Различают денежные чеки и расчетные чеки.

Денежные чеки применяются для выплаты держателю чека наличных денег в банке, например, на заработную плату, хозяйственные нужды, командировочные расходы, закупки сельхозпродуктов и т. д.

Расчетные чеки – это чеки, используемые для безналичных расчетов. Расчетный чек – это документ установленной формы, содержащий безусловный письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Расчетный чек, как и платежное поручение, оформляется плательщиком, но в отличие от

платежного поручения чек передается плательщиком предприятию - получателю платежа в момент совершения хозяйственной операции, который и предъявляет чек в свой банк для оплаты.

Различают также следующие виды чеков:

- **именной** – выписан на определенное лицо;
- **предъявительский** – выписан на предъявителя;
- **ордерный** – выписывается в пользу определенного лица или по его приказу, т. е. чекодатель (индоссант) может передать его новому владельцу (индоссату) с помощью индоссамента.
- Чек может быть кроссированным.

Кроссированный чек – это чек, перечеркнутый на лицевой стороне двумя параллельными линиями. На чеке допускается только одно кроссирование. Кроссирование может быть общим и специальным.



Банковский сертификат – ценная бумага, представляющая собой свободно обращающееся свидетельство о денежном вкладе (депозитном – для юридических лиц, сберегательном – для физических лиц) в банке с обязательством последнего о возврате этого вклада и процентов по нему через установленный срок в будущем.

Сертификаты могут быть именными или на предъявителя. В последнем случае право требования причитающихся по сертификату денежных обязательств имеет каждый, кто предъявляет эти ценные бумаги к оплате.



Коносамент – ценная бумага, представляющая собой документ стандартной формы, принятой в международной практике, на перевозку груза, удостоверяющий его погрузку, перевозку и право на получение.

Вращаются такие ценные бумаги обычно в пределах широкой международной арены. В коносаменте прописываются условия договора морской транспортировки грузов. Данный документ подразделяется на четыре вида: чартерный; линейный, бортовой, береговой.



Закладная – это именная ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца в соответствии с договором об ипотеке (залоге недвижимости), на получение денежного обязательства или указанного в ней имущества.

Закладная может быть передана в депозитарий для ее депозитарного учета. Депозитарный учет закладных осуществляется в депозитариях – профессиональных участниках рынка ценных бу-

маг, имеющих выданную в порядке, установленном Федеральным законом от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг", соответствующую лицензию.



Инвестиционный пай – именная ценная бумага, удостоверяющая долю его владельца в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд.

Ценные бумаги бывают первичными и вторичными:

1. Первичные ценные бумаги базируются на активах (имущество, капитал), в число которых сами не включены. Отсюда и возникло широко распространенное понятие - «ценные бумаги, обеспеченные активами». Первичными обычно выступают акции, облигации, кроме того, эта категория подразумевает векселя и закладные.

2. Вторичные – это официальные документы высокой степени важности, которые создаются на определенный вид ценных бумаг, т.е. выпускаются на основе первичных ценных бумаг. В настоящее время выпускаются варранты, и редко депозитарные расписки.

В соответствии с рассмотренными категориями рассмотрим отличия базисных активов.

Акция – это распространенная сегодня ценная бумага. Официальным правом выпуска таких документов наделено только акционерное общество. Акция закрепляет права ее владельца (которого после приобретения акций именуют акционером) на законное получение некоторого процента прибыли акционерного общества. Прибыль по акциям акционер будет получать систематически, она будет поступать на его счет в виде дивидендов, если такое решение будет принято на годовом собрании общества. Акция ценна тем, что позволяет управлять имуществом конкретного акционерного общества при условии официальной его ликвидации. В обороте сегодня встречаются как обыкновенные акции, так и привилегированные.



Обыкновенная (простая) акция – это ценная бумага, которая эмитируется акционерным обществом. Владение этой ценной бумагой дает право не только получать дивиденды (дивиденды не всегда гарантируются по обыкновенным акциям), но и право на участие в голосовании на собрании акционеров и во многом большинстве случаев в управлении Совета директоров (Наблюдательный совет).

Привилегированные акции – это особая разновидность долевых ценных бумаг, которые, в отличие от простых акций, обладают специальными правами, но также имеют и ряд специфических ограничений.

В среднем в отличие от большинства видов ценных бумаг, обыкновенные акции приносят большой доход в долгосрочном плане за счет роста капитала. Рассмотрим отличия обыкновенных акций от привилегированных в таблице 7.1.

Таблица 7.1 – **Отличия привилегированных и обыкновенных акций**

Основные права акционеров	Обыкновенные акции	Привилегированные акции
Участие в управлении компании (право голоса)	Не ограничено	Существенно ограничено. По большинству вопросов, выносимых на общее собрание, такие акционеры не голосуют. Исключение составляют вопросы, непосредственно затрагивающие интересы владельцев привилегированных акций.
Выплата дивидендов	Не гарантирована	Дивиденд в определенной степени фиксирован и на каком-то уровне гарантирован к выплате. Способ фиксации дивиденда определяет сама компания и абсолютная величина дивиденда не всегда постоянна.
Получение части стоимости имущества компании при ее ликвидации	Интересы акционеров удовлетворяются в последнюю очередь	Привилегированный акционер имеет преимущество только перед обыкновенным и получает компенсацию в последнюю очередь. Если устав компании не определил порядка оплаты доли привилегированных акций при ликвидации компании, тогда на общих основаниях.

Существует еще ряд обстоятельств, отличающих привилегированные акции:

Во-первых, доля привилегированных акций не может превышать 25% уставного капитала, в то время как объем выпуска обыкновенных акций теоретически не ограничен.

Во-вторых, сами привилегированные акции могут быть различными по способам обращения и выплат дивидендов. Чаще всего выделяют три вида привилегированных акций:

- *простая* – ее особенности описаны выше;
- *кумулятивная* – фиксированные дивиденды по акции начисляются, но не выплачиваются, а накапливаются за ряд периодов. Накопленные дивиденды выплачиваются в сроки, определенные уставом компании;
- *конвертируемая* – акция при определенных условиях может обмениваться на обыкновенные акции компании, либо на привилегированные акции другого типа. Это же правило касается выплаты дивидендов.

Нельзя на 100% утверждать, какие акции более привлекательны для инвестора: обыкновенные или привилегированные. Все зависит от предпочтений самого инвестора. Как правило, привилегированные акции используются для снижения совокупного риска портфеля ценных бумаг и стабилизации уровня его доходности. А обыкновенные акции приобретают в расчете на рост их курсовой стоимости.

Если посмотреть в среднем по фондовому рынку, то мы увидим, что **привилегированные акции** – это дополнительная доходность, но ограниченный потенциал роста ввиду непривлекательности такого типа акций для крупных институциональных инвесторов, формирующих рынок. И наоборот **обыкновенные акции** – низкая вероятность выплаты дивидендов, дополнительная доходность по дивидендам даже в случае прибыльной работы компании не гарантирована. Однако, если компания растет, то обыкновенные акции растут быстрее, поскольку они более привлекательны для крупных инвесторов, желающих принимать участие в управлении компанией. Кроме базовых активов существуют вторичные ценные бумаги или производные финансовые инструменты.



Депозитарная расписка – это документ-свидетельство о владении некоторым количеством акций организации-эмитента, которая находится за пределами страны.

Выпускается данный документ в государстве инвестора. Под понятием депозитарной расписки в нашей стране понимают не прямую покупку акций зарубежной организации-эмитента.

Изучая ценные бумаги, важно изучить и свойства деривативов. Прежде всего, отметим, что это безбумажная форма гарантий, которые возникают по причине колебания стоимости, заложенной в документ данного биржевого актива. К деривативам относят – фьючерсные контракты (которые также имеют свои виды, подразделяясь на валютные, товарные, индексные, процентные), свопы и опционы, которые всегда пребывают в свободном обращении.



Фьючерсные контракты – это гарантии того, что товар будет куплен либо продан в определенное время в недалеком будущем (границы периода – обычно четко прописаны) по стоимости, которая установлена была на момент подписания данной ценной бумаги

Многие новички в сфере бизнеса ошибочно полагают, что подписание фьючерсных контрактов можно приравнять к акту купли-продажи.

На самом же деле это далеко не так. Подписывая такой контракт, продавец не передает в руки покупателя свой товар, как и покупатель не передает продавцу за такой товар денежные средства.

Подписание фьючерсного контракта значит лишь то, что продавец гарантирует поставить товар по конкретной заранее оговоренной цене (она всегда прописывается в подобном контракте) на определенную дату; а покупатель, в свою очередь, обязуется выплатить за товар конкретную денежную сумму.

В качестве гаранта таких обязательств выступает посредник (фьючерсная компания, которая проводит фьючерсные торги). Так фьючерс превращается в важный документ и может на протяжении всего своего «периода жизни» быть перекуплен по несколько раз.



Опцион – это контракт, заключенный на бирже или вне биржи, в соответствии с которым его держатель получает право в течение конкретного срока купить (продать) по установленной цене определенное количество акций у лица, продавшего опцион

Подписывая опцион, покупатель получает полное законное право покупать (либо продавать) конкретный актив по конкретной четко оговоренной стоимости. В опционе прописывается определенные сроки, в пределах которых должна состояться покупка либо продажа актива. Но в период действия опциона, его обладатель также может озвучить отказ от совершения сделки. Подписывая такой контракт, обязательство дает не только покупатель, но и продавец, гарантируя за определенную денежную сумму обеспечить реализацию права на покупку. Часто на практике происходят путаницы в определении понятий фьючерса и опциона. Чтобы такого не возникало, следует четко уяснить, что ключевое отличие опциона от фьючерса в том, что опцион наделяет приобретателя чего-либо правом, но не обязанностью. Опционы могут быть исполнены лишь тогда, когда в момент исполнения они сопровождаются конкретным выигрышем.

Свопы также пополняют собой существующие сегодня виды ценных бумаг.



Свопы – это соглашения, в которых две стороны прописывают условия будущего обмена активами либо платежами по таким активам согласно прописанным в контракте условиям. Известны сегодня такие виды свопов: валютные, процентные, индексные, а также товарные.

Свопы позволяют минимизировать валютные и процентные риски. Свопы всегда были и будут привлекательным видом ценных бумаг для лиц, которые имеют внушительную денежную сумму. Инвесторам кажется привлекательным данный финансовый инструмент, так как он позволяет существенно сократить валютные и процентные риски, а также – иметь хорошую прибыль на процентную разницу.

Все виды ценных бумаг такого формата – это контракты свободного, внебиржевого типа. Следовательно, на бирже их невозможно зафиксировать. Их ликвидность напрямую связана со специализированными посредниками, т. е. банковскими конторами и дилерами. Такие виды ценных бумаг имеют важную особенность – их оборот регламентируются государственным аппаратом, основное место на рынке свопов отведено банковским конторам, которые выступают в виде участников в подобных сделках. Все виды ценных бумаг имеют одинаковые свойства (рис. 7.1).

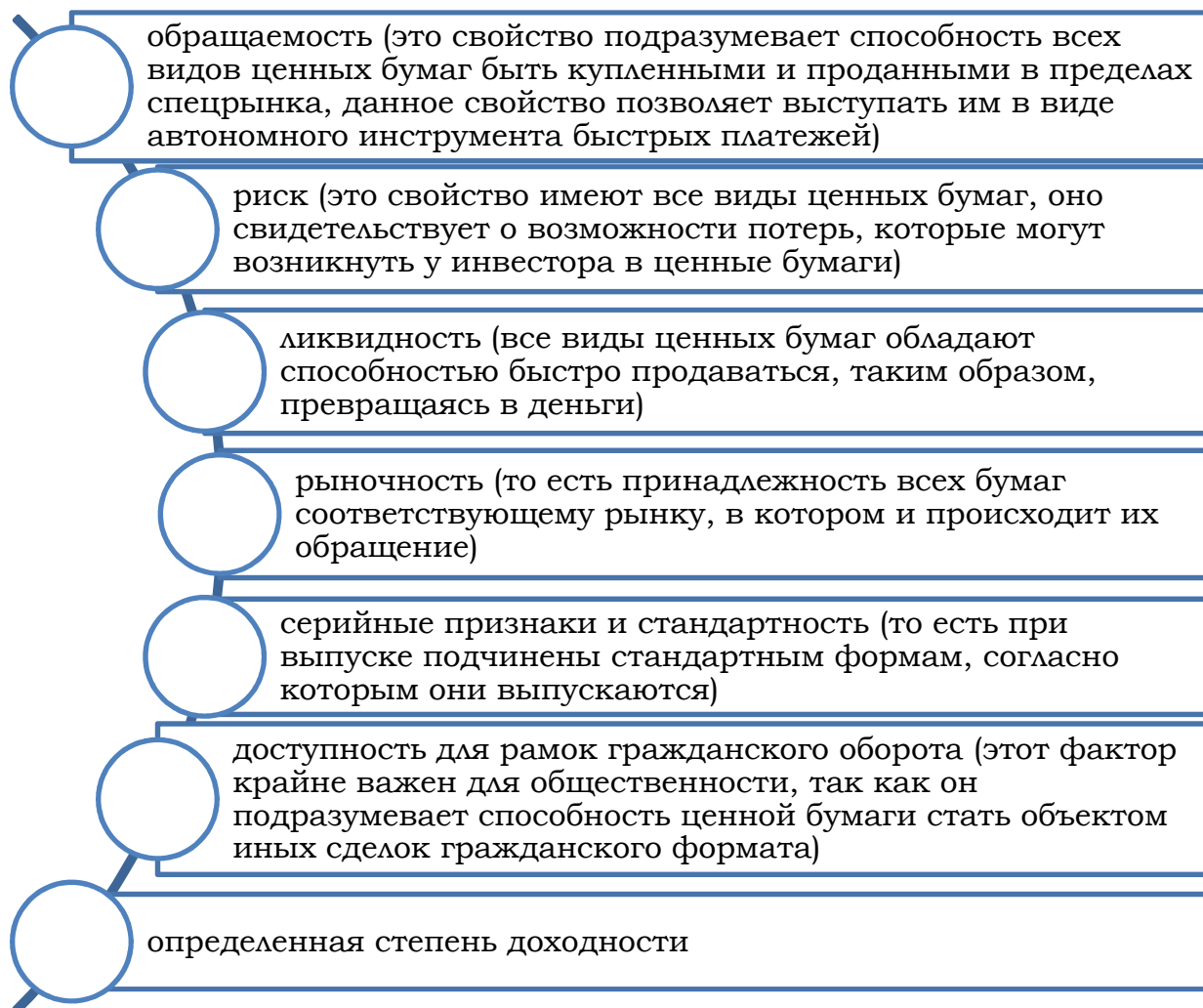


Рисунок 7.1 – **Свойства ценных бумаг**

Если рассматривать функции ценных бумаг в целом, то все виды ценных бумаг, не зависимо от их типа, выполняют пять важнейших для общества функций:

1. Несут *информационную* функцию, отражающую тактическое состояние экономических процессов в стране. Если курсы ценных бумаг стабильные либо выросли – значит, экономика в норме. Если все виды ценных бумаг начали демонстрировать снижение цен – значит, экономика страны находится в тяжелом положении.

2. Выполняют *перераспределительную* функцию, то есть отвечают за перетекание капитала между различными сферами экономики.

3. Используются в качестве *мобилизационного* инструмента для временно высвобожденных денег граждан.

4. Выполняют *регулирующую* функцию в процессах денежного обращения.

5. Для банков, предприятий все виды выше описанных бумаг – это удобный и в своем роде универсальный кредитно-расчетный инструмент.

6. Используются в качестве *мобилизационного* инструмента для временно высвобожденных денег граждан.

7. Выполняют *регулирующую* функцию в процессах денежного обращения.

8. Для банков, предприятий все виды выше описанных бумаг – это удобный и в своем роде универсальный кредитно-расчетный инструмент.



Опцион – это контракт, заключенный на бирже или вне биржи, в соответствии с которым его держатель получает право в течение конкретного срока купить (продать) по установленной цене определенное количество акций у лица, продавшего опцион.

Эмиссия ценных бумаг – сложный комплекс процедур, установленных законом, которые создают условия для распределения ценных бумаг между несколькими инвесторами.



Эмиссия ценных бумаг – это выпуск в обращение акций, облигаций и иных разновидностей важных ценных бумаг

С ее помощью эмитент привлекает дополнительные финансы для развития своей деятельности в форме займов. Таковыми выступают облигации. При необходимости увеличить уставной капитал – эмитентом выпускаются акции. Оба варианта осуществля-

ются при государственном контроле, лицами уполномоченными регулировать рынок с ценными бумагами.

К эмиссии привлекают профессионалов (андеррайтеров) с фондового рынка. Они, заключив договор с эмитентом, возлагают на себя обязательства, связанные с выпуском и размещением документов.

Эмиссия ценных бумаг, в отношении к очередности, бывает первичной и вторичной.

Первичной называется эмиссия, когда выпуск ценных бумаг коммерческим лицом проводится впервые. Вторичная - предполагает последующее их размещение.

Эмиссия имеет несколько путей размещения документов:

- путем распределения;
- через подписку;
- методом конвертации.



Конвертация – способ размещения документов с одновременным обменом их на другой вид бумаг при определенных условиях.

Участниками конвертации становятся только владельцы ценных бумаг.

Типы конвертации:

- конвертация между акциями на большую или меньшую номинальную стоимость;
- конвертация между акциями с разными правами;
- конвертация между облигациями;
- обмен облигаций в акции;
- конвертация, связанная с реорганизацией коммерческих структур.

Законодательством РФ запрещена конвертация простых акций на привилегированные акции с определенными правами и ограничениями. Также наложен запрет на конвертацию акций в облигации.

Особенности обращаемости на рынке предполагают деление ценных бумаг на **рыночные** (обращаемые) и **нерыночные** (необращаемые).

Рыночные ценные бумаги могут свободно продаваться и покупаться на вторичном рынке в рамках биржевого и внебиржевого оборота. После выпуска они не могут быть предъявлены эмитенту досрочно.

Нерыночные ценные бумаги не переходят свободно из рук в руки, т.е. не имеют вторичного обращения. Это относится, например, к ценным бумагам, эмитент которых поставил перед выпус-

ком условие, заключающегося в том, что они не могут быть проданы и должны выкупаться только самим эмитентом. Можно выделить также ценные бумаги с ограниченным обращением.



Экономические отношения между лицами, выпускающими и покупающими описываемые выше финансовые инструменты, называют **рынком ценных бумаг**.

На рынке ценных бумаг (фондовом рынке) задействованы инвестиционные учреждения, инвесторы, а также весомые по своей роли эмитенты. Организации, которые занимаются выпуском и продажей таких финансовых инструментов, называют эмитентами.

В соответствии с определением, роль товара на таком рынке выполняют все виды ценных бумаг, и от них зависит количество его участников, их деятельность, место расположения и другие факторы.

Рынок ценных бумаг в экономике любой страны является основным аппаратом, перераспределяющим денежный капитал на определенные его виды. Благодаря фондовому рынку создаются условия для свободного перераспределения капитала в более эффективные направления.

Государство, выступая одновременно и заемщиком, и держателем ценных документов, напрямую воздействует на ключевые параметры фондового рынка.

7.2. Фундаментальный и технический анализ при выборе ценной бумаги

Финансовые активы – собственные ценные бумаги (акции, складские свидетельства и др.), вложения в ценные бумаги, банковские депозиты, коммерческие выданные кредиты, денежные средства в иностранной и национальной валютах, дебиторская задолженность.

Главным подходом к оценке любого финансового инструмента является оптимальное сочетание доходности финансового актива и риска.

Финансовый актив имеет две ценовые характеристики:

- рыночную текущую цену;
- теоретическую (или внутреннюю) цену.

Первая цена относительно объективно определяется рынком, вторая рассчитывается. Эти цены могут не совпадать. Внутренняя цена при этом более субъективна, более неопределенна и зависит

от индивидуальности инвестора, его потребностей и взглядов, опыта. Например, если внутренняя цена меньше рыночной, то инвестор считает, что данный актив продается в настоящий момент по завышенной цене, и наоборот.

Теоретическая (внутренняя) цена актива необходима для оценки будущих доходов от финансового актива и, соответственно, выбора актива для инвестиций.

Одна из главных задач при инвестировании капитала - попытаться найти такие финансовые инструменты, с помощью которых можно увеличить или как минимум сохранить свои вложения. Крупные инвесторы, средние игроки и мелкие спекулянты разнообразными способами пытаются предвидеть будущее и спрогнозировать дальнейшую динамику рынков.

Чтобы инвестиции были эффективны, необходимо проводить многоуровневый анализ фондового рынка, реализуемый в инвестиционной стратегии. В зависимости от объема и срока инвестирования применяются два основных подхода: технический и фундаментальный анализ.

Оба метода в равной степени являются индикаторами состояния рынка и дополняют друг друга.

Фундаментальный анализ применяется для исследования финансово-экономического состояния отраслей, отдельных компаний и их инвестиционной привлекательности. Компании привлекательны, если их акции устойчивы в долгосрочной перспективе, а у самих компаний есть потенциал развития. Фундаментальный анализ используется для определения с большой степенью достоверности реальной или «справедливой» стоимости ценных бумаг.

При фундаментальном анализе проводится более глубокое изучение финансово-хозяйственного состояния компаний, перспектив ее развития, документов, которые компания публикует о себе. Для определения «справедливой» стоимости акции чаще всего применяются два основных метода: сравнение с аналогичными предприятиями и метод дисконтированных денежных потоков (DCF). Первый метод оценки основан на сравнении с аналогичными предприятиями, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними или рыночной стоимости их акций. Второй - на предположении, что стоимость предприятия определяется на основе прогноза денежных потоков, которые организация может получить в будущем.

Фундаментальный анализ базируется на определении настоящей (дисконтированной) стоимости актива по ожидаемой (расчетной) будущей его доходности:

$$C_B = \sum_t \frac{K_t}{(1+n)^t} \quad (7.1)$$

где K_t – ожидаемое денежное поступление в t -м периоде;
 n – приемлемая (ожидаемая или требуемая) доходность.

Из формулы (7.1) видно, что теоретическая стоимость финансового актива зависит от трех параметров: ожидаемых будущих поступлений, нормы доходности и горизонта прогнозирования (временных интервалов). Ожидаемые поступления и их сроки тесно привязаны к базисному активу (например, к купонным выплатам облигациям). Норма доходности определяется альтернативными вариантами размещения капитала, темпом инфляции и риском:

$$n = n_{алм} + n_p \quad (7.2)$$

где $n_{алм}$ – доходность альтернативного актива с учетом инфляции;

n_p – премия за риск.

По заданной или рассчитанной формуле (7.2) норме доходности и ожидаемым поступлениям определяется внутренняя стоимость актива.

По заданным денежным поступлениям и стоимости актива (текущей рыночной стоимости) определяется норма доходности (прибыли).



Фундаментальный анализ – это определение внутренней стоимости финансового актива (например, акции) на основе многих факторов.

Фундаментальный анализ включает два этапа:

1. Анализ положения в отрасли с учетом экономической и политической ситуации в стране, международной обстановки.
2. Анализ компании и ее финансовых активов (акций, облигаций, векселей).

Задачей первого этапа является прогнозирование цен, затрат и уровня отраслевого риска. Задачей второго этапа является определение рыночной стоимости акции или иного финансового актива. Цель обоих этапов – определение внутренней стоимости акции. Рыночная цена может колебаться вокруг ее внутренней стоимости, но за длительный период времени они должны быть близки. Доход держателей акций состоит не только из дивидендов, но и из прироста курсовой стоимости акции. Поэтому акционеры заинтересованы в расчете дохода на одну акцию. Для анализа доходности акций используется система коэффициентов.

$$\text{Прибыль на акцию} = \frac{\text{прибыль после налогов - выплаты по привилегированным акциям}}{\text{число обыкновенных акций в обращении}} \quad (7.3)$$

Для сравнения доходности различных акций используется коэффициент дивидендной отдачи:

$$\text{Коэф. дивидендной отдачи} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Цена акции}} \cdot 100\% \quad (7.4)$$

Коэффициент выплачиваемости позволяет оценить, какую долю в чистом доходе корпорации составляют дивиденды:

$$\text{Коэф. выплачиваемости} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Доход на одну акцию}} \cdot 100\% \quad (7.5)$$

С помощью технического анализа прогнозируется изменение цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временных рядов цен, чаще всего графиков с различными таймфреймами. Кроме того, используется информация об объемах торгов и другие важные статистические данные.

В техническом анализе применяются разнообразные инструменты и методы, но все они основаны на одном общем предположении: анализируя временные ряды посредством выделения трендов, возможно спрогнозировать поведение цен в будущем.

К примерам технического анализа можно отнести свечной анализ. «Японские свечи» – самый распространенный на сегодня вид отображения графиков цен на фондовом рынке, а построение и анализ их комбинаций бывает очень эффективным.

Модели японских свечей бывают двух групп: модели разворота и модели продолжения тенденции. Основные разворотные комбинации японских свечей: «перевернутый молот», «бычье поглощение», «молот», «утренняя звезда», «падающая звезда», «медвежье поглощение», «повешенный». К основным комбинациям продолжения относятся «окна», «разрывы тасуки». Однако на российском фондовом рынке применение свечного анализа ограничено, чаще всего используется небольшое количество свечных комбинаций.

Кроме того, применяются еще и такие инструменты, как индикаторы и осцилляторы. Технические индикаторы представляют собой определенное усреднение параметра цены, на основе которого можно предположить тенденцию движения цены в будущем. Осцилляторы в свою очередь используются, как правило, когда цена двигается в пределах сравнительно узкого «рыночного коридора» («боковика»). Среди наиболее известных и часто используемых индикаторов и осцилляторов – RSI, MACD, Momentum, Stochastics, ADX.

Треjder проводит технический анализ, чтобы определить наилучшие условия для открытия позиции на рынке, то есть покупки и продажи акций.

Изучая поведение фондового рынка в целом и динамику конкретных акций, трейдеры обычно предполагают, куда пойдут котировки дальше. Но на практике часто незначительные колебания цен не могут свидетельствовать о трендах. Требуется анализ общей ситуации на рынке, состояния дел эмитента, а также опыт, полученный от анализа поведения акций похожих компаний в прошлом.

Технический анализ фондового рынка используется участниками рынка для оптимизации инвестиционных решений. Он основан на том, что изменения, например, рыночной стоимости акций в будущем можно прогнозировать на основе анализа изменения рыночной стоимости в прошлом и настоящем, установив тенденции их изменения.

Метод графического анализа – самый распространенный метод анализа. В его основе лежат три принципа:

1) принцип отражения – все происходящие события (экономические, политические, социальные, психологические и др.) находят свое отражение в ценах;

2) принцип тренда – основан на том, что изменения цен происходят в определенном преобладающем направлении. Тренд отражает соотношение спроса и предложения и остается стабильным до появления противоположной тенденции в развитии рыночных цен;

3) принцип повторяемости – все события и ситуации повторяются. И предыдущий анализ подобных ситуаций можно использовать в настоящем и будущем.

При анализе отделяют краткосрочные колебания цен от долгосрочной тенденции изменения цен, то есть выделяют краткосрочные факторы, влияющие на цены, и снимают колебания, обусловленные ими.

Технический анализ связан с изучением динамики цен на акции, объема их продаж, спрэдов (курсовых разниц) и других рыночных индикаторов. На основе графиков и диаграмм делается прогноз цен. По прогнозу определяется благоприятное время для заключения сделок.

По результатам технического анализа определяется расчетная цена акции.

Различают также:

- *номинальную цену* акции – определяется делением уставного капитала на количество выпущенных акций;

- *эмиссионную цену*- стоимость первичного размещения акций;

- *рыночную (курсовую)*- цену реализации акций на бирже.

Рыночная капитализация фирмы равна произведению числа акций на рыночную стоимость акции.

Рассмотрим отличия фундаментального и технического анализа.

Фундаментальный анализ позволяет понять, недооценены или переоценены в данный момент акции той или иной компании, то есть нужно ли их сейчас включать в свой долгосрочный инвестиционный портфель.

Технический анализ позволяет определять лучший момент для заключения сделок.

Фундаментальный больше используется при долгосрочных инвестициях, тогда как технический – для кратковременных спекулятивных сделок на рынке.

На практике часто применяется сочетание этих двух методов. Эти методы хорошо дополняют друг друга, и одновременное их применение позволяет получить полное представление и понимание общей рыночной картины и наиболее точно просчитывать дальнейшее направление движения цены.

Однако фундаментальный анализ менее популярен, поскольку используется при долгосрочном инвестировании либо при определении наиболее привлекательного для инвестирования актива. В последнее время фундаментальный анализ на фондовом рынке постепенно отходит на второй план. «Виртуальная» экономика значительно оторвалась от реальной. После кризиса 2008 года рынки росли вопреки сложной ситуации в реальном секторе экономики и слабым макроэкономическим показателям. И стоимость акций компаний и предприятий, котирующихся на бирже, сейчас больше зависит не от эффективности работы руководства и менеджмента организации, а от протекающих в мировой финансовой сфере процессов.

7.3. Самостоятельный выход на рынок ценных бумаг

Для самостоятельного участия в торговле важно соответствовать ряду достаточно жестких требований. Понадобится приобрести большой объем знаний, тратить много времени на анализ и мониторинг рынка, а также заключение сделок.

В современном мире крупнейшей отраслью является деятельность на фондовых рынках. Общая капитализация их в мире приравнивается к совокупному **ВВП** всех стран и достигает семидесяти триллионов долларов.

Ежедневно количество людей, задействованных в этой отрасли, возрастает, сегодня оно уже достигло нескольких миллионов. Их привлекают потенциальные возможности, которые дает фондовый рынок. Тем более, что существует несколько способов заработка здесь, среди которых каждый может выбрать подходящий именно ему.

Каждый вариант имеет свои *преимущества и недостатки*.

Рассмотрим основные способы как заработать на бирже.

Трейдинг (торговля) на фондовом рынке – этот способ заработка является одним из наиболее популярных. Он привлекает своими потенциальными возможностями, а также по сути ничем не ограниченной прибылью.

Цель трейдера, как в любой другой торговле – купить дешевле, продать дороже. Сделки при этом можно совершать на разных временных промежутках.

Таблица 7.2 – **Характеристика временных промежутков при трейдинге на фондовом рынке**

Период времени	Порядок сделки
<i>Торговля на сверхкраткосрочном периоде или скальпинг</i>	позиция закрывается через несколько минут или даже секунд, прибыль может не превышать нескольких центов, результат складывается благодаря большому числу сделок
<i>Краткосрочный или свинг-трейдинг</i>	закрытие сделок обычно осуществляется в течение дня, при этом появляется возможность заработать несколько процентов прибыли
<i>Долгосрочные</i>	сделка может держаться открытой несколько месяцев или даже лет, прибыль может составлять сотни процентов

Чтобы определить направление и скорость движения цены выбранного инструмента, а также понять, когда войти на рынок и выйти из него, трейдеры используют различные инструменты. Чаще всего в процессе торговли применяют индикаторы, которые программа рассчитывает на основании котировок, используя разнообразные математические модели.

Важнейшей особенностью трейдинга является то, что среди большого количества совершаемых сделок часть в обязательном порядке будет убыточной.



Важно в процессе торговли добиться того, чтобы результат прибыльных сделок был выше, чем результат убыточных.

Следует помнить главное правило трейдера – нужно уметь признавать ошибочность прогноза, а значит, убыточные позиции необходимо закрывать в обязательном порядке.

С целью максимизации прибыли трейдеры используют различные рискованные возможности, которые предоставляет им фондовый рынок:

- **кредитный рычаг** – вовлечение в процесс торговли заемных средств;

- **игра на понижение** – в надежде на то, что стоимость инструмента в будущем упадет, трейдер занимает у трейдера определенное его количество и продает, впоследствии покупает по более низкой стоимости и возвращает займ.

Эффективность трейдинга во много зависит от того, насколько грамотно разработана и точно ли соблюдается торговая система. Она представляет собой определенный перечень правил, который обычно устанавливает:

1. Как выбирать рынки, а также инструменты для трейдинга;
2. В какой момент следует войти на рынок;
3. В каком случае следует закрыть позицию.

После того, как система торговли будет разработана, важно произвести ее **тестирование**, используя историю котировок. Это позволит выяснить, насколько эффективна и работоспособна разработанная торговая система, как изменяется прибыль и просадка с использованием различных рынков и инструментов.

Если трейдер сумеет разработать такую торговую систему, при использовании которой вероятность получения прибыли будет высока, его торговля будет **успешной**. Но не стоит забывать, что ни одна торговая система. Не сможет работать вечно. В зависимости от изменяющихся рыночных условий стоит регулярно пересматривать правила ведения трейдинга.

Если принять во внимание, что именно трейдинг позволяет на фондовом рынке получить самую большую прибыль, можно сказать, что это лучший вариант для заработка. Но во многом все будет зависеть от самого трейдера.

Дело в том, что для самостоятельного участия в торговле важно соответствовать ряду достаточно жестких требований. Понадобится приобрести большой объем знаний, тратить много времени на анализ и мониторинг рынка, а также заключение сделок.

Передача средств в доверительное управление.

Те, у кого недостаточно времени и знаний для самостоятельной торговли, могут передать денежные средства в *доверительное управление*. Самый простой вариант при этом – **коллективные инвестиции**, самым популярным среди которых является **ПИФ**.

При **классическом доверительном управлении** инвестор передает принадлежащие ему денежные средства напрямую управляющему. При этом деньги вносятся на отдельный счет, не объединяясь ни с чьими другими, а управление осуществляется индивидуально. В конце отчетного периода (обычно квартал или месяц) управляющий передает инвестору отчет, в котором отражаются результаты управления средствами.

Для инвестирования в **паевые инвестиционные фонды (ПИФы)** следует купить часть такого фонда, которая называется **пай**. Все собранные средства вкладываются в ценные бумаги. Если их стоимость растет, значит, растет и общая сумма денежных средств, находящаяся в распоряжении фонда. В итоге пропорционально увеличивается и цена каждого отдельного пая. Для фиксации прибыли требуется продать принадлежащие инвестору паи на бирже либо непосредственно управляющей компании.

Сегодня в России действует более **260** ПИФов, паи многих из них продаются на Московской бирже. Управляют этими фондами почти 80 официально зарегистрированных управляющих компаний.

Получается, что передача средств в управление имеет как преимущества, так и недостатки:

- среди положительных моментов можно выделить то, что не требуется иметь большого багажа знаний, для передачи средств в доверительное управление;

- существенным недостатком является то, что инвестор временно прекращает контролировать свои денежные средства. Он не знает, какие операции осуществляет управляющий. Кроме того, входной порог при индивидуальном инвестировании слишком высок.

Передача средств в доверительное управление – идеальный вариант для тех, кто хочет тратить минимум времени на управление вложениями и не желает слишком долго разбираться в особенностях инвестирования. Однако получить минимальные знания в любом случае будет нелишним, это поможет сделать *правильный выбор* среди многообразия управляющих или ПИФов.

Портфельное инвестирование

Этот вариант предполагает сочетание в процессе работы на фондовом рынке 2 (двух) этапов:

1. Выбор акций, которые на средне- и долгосрочном периоде имеют перспективы стабильного роста;

2. Добавление в портфель безрисковых активов, *например, государственных или надежных, принадлежащих компаниям, облигаций.*

Помимо выбора для заполнения инвестиционного портфеля двух типов ценных бумаг важно также определить идеальную их пропорцию. Она должна быть такова, чтобы доходность безрисковых активов перекрывала (*целиком или частично*) риск изменения стоимости акций не в том направлении.

Количество операций, которые проводят инвесторы, вкладывающие средства в портфельные инвестиции, невелико (особенно в сравнении с трейдерами). Обычно это число **не превышает 15-20 в год**. *При этом вероятность того, что в результате будет получена прибыль, гораздо выше, чем при трейдинге.* Объясняется это использованием фундаментального анализа, а также наличием в портфеле безрисковой составляющей, которая выступает в качестве некой страховки.

Получается, что в случае портфельных инвестиций инвестор использует те же принципы и методы, которые применяет управляющий ПИФа или индивидуально внесенных средств. При этом владелец средств имеет **полную** информацию о том, куда вложены его деньги, а также как изменяется стоимость активов.



В отличие от инвестирования в фонды здесь есть возможность сформировать портфель исключительно на основании своих предпочтений.

Для оценки качества полученного портфеля можно составить **профиль доходности**. На нем отражается прибыль, которая будет получена от облигаций, а также акций при благоприятном для инвестора исходе.

Такой профиль позволяет оценить и потенциальные риски. Для этого на график наносится доходность, которая будет получена если абсолютно по всем акциям, входящим в портфель, результат будет *неблагоприятным*. Не стоит забывать и о том, что вероятность последнего крайне мала, поэтому на профиле доходности будет показан тот минимум, который теоретически возможен.

Таким образом, самостоятельное портфельное инвестирование для тех, кто не желает выпускать свои средства из-под контроля, но не готов довольствоваться доходом, предлагаемым банками по вкладам.

При этом чтобы управлять портфелем, не требуется тратить ежедневно большое количество времени на контроль и анализ средств. Дело в том, что изначально в портфель отбираются активы с расчетом на **долгосрочную перспективу**.

Итогом такой деятельности становится заранее спрогнозированный результат. Обычно инвесторы при портфельных вложениях получают **не меньше 30% годовых**. Такой доход позволяет не только уберечь капитал от пагубного действия инфляции, но и приумножить его.

Особенности приведенных способов заработка представлены в приложении 7.1.

Все представленные способы заработка на фондовой бирже по-своему хороши. Особенности каждого позволяют инвестору сделать правильный выбор, предпочесть тот вариант, который подходит именно ему.

Рассмотрим порядок торговли на фондовой бирже.

1. Выбрать брокера

Брокер – посредник в торговле, через которого происходит связь между трейдером и биржей. Именно с выбора партнера начинается работа на рынке.

Чтобы понять, какой из брокеров лучше, нужно сравнить возможные варианты, исходя из следующих параметров:

- условия торговли;
- наличие обучающих и аналитических материалов;
- прозрачность проводимых операций;
- простота и скорость снятия средств со счета.

Важно, чтобы в качестве учебных материалов предлагались не только тексты, скопированные с других ресурсов.

Уважающие себя брокеры периодически проводят занятия в форме семинаров и вебинаров, на которых можно не только пополнить багаж знаний, но и задать вопросы преподавателю.

Аналитические материалы также должны быть разнообразными. В идеале брокер должен предоставлять результаты как технического, так и фундаментального анализа.

2. Установить программное обеспечение на компьютер

Вся торговля будет происходить при помощи специальной программы, которая позволяет в режиме онлайн выходить на биржу и проводить сделки, – **терминала**. Устанавливать на компьютер его следует после выбора брокера, используя ссылку на скачивание, представленную на сайте брокерской компании.

После установки терминал следует настроить, установив удобные параметры графиков, добавив на них используемые индикаторы и инструменты.

3. Потренироваться торговать на демо-счете.

Специалисты *не рекомендуют* новичкам сразу торговать на реальные деньги. Даже тем, у кого есть опыт торговли валютами, следует пройти тренировку на рынке ценных бумаг.

Демо-счет позволяет психологически подготовиться к началу работы, проверить предполагаемую к использованию торговую стратегию.

4. Открыть реальный счет.

После того, как в ходе торгов на демо-счете появится уверенность в собственных силах, а также в выбранной стратегии, получится добиться устойчивой прибыли, можно открыть **реальный счет**.



Важно понимать, что если при торговле на учебном счете положительного результата добиться не удастся, не стоит начинать работать с реальными деньгами.

Профессиональные трейдеры *советуют* перейти к реальной торговле только тогда, когда получится удвоить сумму на учебном счете. Дело в том, что даже при успешной торговле в течение нескольких дней, нельзя быть уверенным, что и в будущем получится работать в плюс.

Рынок непредсказуем, нередко его движения абсолютно неожиданны. Получение же сто процентного дохода позволяет быть уверенным в том, что удастся выдержать даже значительную просадку счета.

5. Реальная торговля.

Когда все предыдущие шаги будут пройдены, можно начать покупать и продавать ценные бумаги, руководствуясь выбранной стратегией.

Возможно в первое время просадки будут довольно существенными, так как страх потерять реальные и игровые деньги существенно отличаются.

Таким образом, начиная работать на фондовом рынке, новичок должен быть готов к тому, что от него потребуется максимум терпения и дисциплины. Нельзя полагаться исключительно на везение и интуицию, не стоит отходить от намеченного плана.

Если же в какой-то момент выбранная стратегия перестанет приносить прибыль, лучше всего на время прекратить торговлю. После этого стоит проанализировать результаты и, возможно, поменять некоторые правила торговли.

Сегодня на рынке работает большое количество компаний, которые предлагают услуги посредничества между трейдером и

биржей. Поэтому при самостоятельном выходе на рынок бывает непросто выбрать действительно надежного брокера.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое ценная бумага?
2. Какие типы ценных бумаг существуют?
3. Что такое рынок ценных бумаг?
4. Какова роль рынка ценных бумаг в качестве объекта для инвестиций?
5. Что такое первичный и вторичный рынок ценных бумаг?
6. Кто такой эмитент?
7. Чем инвестор отличается от эмитента?
8. Зачем необходимы профессиональные участники рынка?
9. В чем состоит отличие акции от облигации?
10. Сколько видов ценных бумаг насчитывается в нашей стране?
11. Как вы считаете, ценная бумага – это юридический документ или юридическая вещь?
12. Ценная бумага есть юридический инструмент или капитал?
13. Ценная бумага – это действительный или фиктивный капитал?
14. Рынок ценных бумаг есть товарный или финансовый рынок?
15. Рынок ценных бумаг – это первичный или вторичный рынок?
16. Эмитент – это продавец или покупатель ценной бумаги?
17. Инвестор – это продавец или покупатель ценной бумаги?
18. Профессиональный участник рынка ценных бумаг – это продавец или покупатель ценных бумаг?
19. Эмиссия – это выпуск ценной бумаги или процедура ее размещения?

ГЛАВА 8. СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА

После изучения 8 главы бакалавр должен:

знать

- понятие, виды и принципы страхования;
- алгоритм выбора страховой компании;
- сущность страхования имущества и личного страхования;
- особенности договора страхования;

уметь

- понимать роль страхования в общественном развитии;
- определять предмет и объект договора страхования имущества;
- оценить страховой риск и его факторы при заключении договора личного страхования;

владеть

- понятийным аппаратом в области страховой защиты.
-

8.1. Понятие и виды страхования

Слово страхование происходит от старинного выражения «действовать на свой страх и риск», т.е. на собственную ответственность. Различные опасности подстерегали человека всегда, и страх перед ними был вполне естественным. Кто умел предусмотреть и оценить опасности, найти способ избежать их, преодолеть и передать другим свой страх, тот добивался успеха. Разделение опасности («страха») с товарищами, передача страха более сильному и умелому и получила название «застраховаться». В дальнейшем это название стало использоваться преимущественно как специальный термин разделения и передачи имущественных потерь, а позже – как наименование формы взаимопомощи при заболеваниях, потери трудоспособности, смерти кормильца. Интересно, что в английском языке страхование – *insurance* – имеет другое происхождение – от слова *sure* (уверенный) и может быть переведено как «быть уверенным».

Страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм финансово-хозяйственной жизни, уходящих своими корнями в далекую историю. Объективная потребность в страховании во все времена была вызвана тем, что убытки от внезапных и случайных разрушительных факторов (стихий, войн, гражданских беспорядков, катастроф), преступных действий других людей, собственной неосторожности не всегда могли быть взысканы с виновного и приводили к потерям и разорению потер-

певших. Только заранее созданный страховой фонд мог быть источником возмещения убытка. Еще финикийские купцы в конце I тысячелетия до нашей эры, отправляясь в торговые экспедиции по Средиземному морю, договаривались между собой о взаимной помощи на случай гибели товаров и кораблей от непредвиденных обстоятельств (кораблекрушений, нападений разбойников) и отчисляли для этого средства в фонд взаимопомощи. Это были одни из первых фондов взаимного страхования. Начавшись в форме взаимопомощи, страхование постепенно превратилось в страховое предпринимательство (коммерческое страхование) и в способ накопления и перераспределения общественных средств для социального обеспечения пожилых и больных людей, утративших трудоспособность (социальное страхование).

Страхование – это защита, но не от всех неблагоприятных событий, а только от таких, о которых невозможно заранее и точно знать, где, когда и с кем они могут произойти. Такими событиями могут быть ураган, разрушивший дома на своем пути, пожар в доме, авария на дороге. Возможность, что такие события произойдут, называется риском. Человек, владеющий имуществом, может предполагать неблагоприятное стечение обстоятельств, которое приведет к утрате этого имущества, но возможно, что такого стечения обстоятельств и не случится.

В настоящее время понятие «страхование» определено на законодательном уровне в Федеральном законе от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».



Страхование – это отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщика.

Специфика страхования как экономической категории выражается в:

- случайном характере наступления страхового события;
- вероятностной оценке возможного ущерба;
- особом способе расчета страховых тарифов, с помощью которых формируются страховые взносы;
- неравномерной величине страховых взносов между участниками страховых отношений по определенному виду страховых отношений.

Современное страхование – это неотъемлемая часть системы

финансов. Между тем по своему содержанию и происхождению страхование имеет ряд особенностей, отличающие его от финансов и кредита. Например, страхование может быть и натуральным, в то время как для финансов необходимы денежные средства и характерно формирование фондов денежных средств. Эта несхожесть с финансами в целом, а также объективный характер процесса страхования выделяет его в самостоятельную научную и практическую категорию:

1) страховые фонды есть результат перераспределения денежных доходов и накоплений, образующихся в процессе первичного распределения национального дохода, что делает страхование особо восприимчивым к тенденциям экономического развития.

2) для страхования характерна замкнутая раскладка ущерба в рамках данного фонда: число страхователей, попавших в страховой случай, существенно меньше числа участников, регулярно выплачивающих взносы в страховой фонд.

3) страхование предусматривает перераспределение и выравнивание ущерба по территории и во времени. Неравномерность наступления ущербов во времени порождает необходимость резервирования части страховых платежей для возмещения чрезвычайных ущербов в неблагоприятные годы.

Однако, сближает с кредитом страхование такая его особенность, как возвратность средств страхового фонда. Это относится, прежде всего, к страхованию жизни. При имущественном страховании, страховании от несчастных случаев и многих других видах страхования выплаты страхового возмещения или страхового обеспечения происходят только после наступления страхового случая, в размерах, обусловленных договором.

Для достижения эффективности своей деятельности, страховщики обязаны руководствоваться классическими принципами страхования (рис. 8.1).

Принцип наличия страхового интереса означает наличие юридически обоснованной финансовой заинтересованности страхователя (выгодоприобретателя) в объекте страхования. Например, при страховании имущества выгодоприобретатель должен иметь материальный интерес по договору страхования (ст. 930 ГК РФ).

Принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя означает, что за определенный отрезок времени (период страхования) должно достигаться экономическое равенство между общей суммой страховой нетто-премии, уплаченной конкретным страхователем за тарифный период, и совокупной суммой возмещения, выплаченной страховщиком в связи с наступлением страхового случая.



Рисунок 8.1 – **Принципы страхования**

Принцип страхуемости риска, который может быть определен как вероятность распределения результата хозяйственной деятельности и жизнедеятельности субъекта в областях благоприятных и неблагоприятных отклонений.

Если мы рассматриваем риск как вероятностное распределение ущербов, то можно выделить общие критерии его страхуемости: случайный характер событий/факторов, повлекших возникновение ущерба; возможность экономической оценки риска; однородность и множественность рисков; субъективность риска.

Принцип наивысшего доверия сторон означает предельно честное изложение фактов, имеющих значение для заключения договора страхования (ст.944 ГК РФ «страхователь обязан сообщить страховщику известные обстоятельства, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления»). Страховщик, в свою очередь обязан способствовать заключению договора на максимально выгодных условиях для страхователя в силу сложившейся конъюнктуры и предполагаемой динамики рынка.

Принцип суброгации представляет собой продолжение принципа наивысшего доверия сторон по договору страхования.

Он имеет место, когда страхователь отказался от своего права требования к лицу, ответственному за убытки. Законодательно закреплён этот феномен в 281 ст. Кодекса торгового мореплавания и в 965 ст. Гражданского кодекса РФ. Суброгация применяется только в страховых отношениях и означает переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба. Смысл суброгации в том, что в результате наступления страхового случая страхователь становится кредитором, а лицо, причинившее вред – его должником. После получения страхователем страховой суммы от страховщика права кредитора, принадлежащие страхователю, автоматически, по закону, переходят к страховщику, который становится новым кредитором лица, причинившего вред.

Принцип контрибуции призван контролировать распределение суммы возмещения между страховщиками при двойном и многократном страховании таким образом, чтобы страхователь не смог дважды и больше получить возмещение по одному и тому же событию. Принципы контрибуции вступают в силу, если существуют, по меньшей мере, два договора страхования содержащих: один и тот же страховой интерес; один и тот же предмет страхования; одну и ту же опасность. Статья 951 Гражданского кодекса РФ закрепляет данный принцип и указывает, что, если страховая сумма, указанная в договоре имущественного страхования, превышает страховую стоимость в результате страхования одного и того же объекта у двух или нескольких страховщиков, договор считается ничтожным в той части страховой суммы, которая превышает страховую стоимость.

Принцип непосредственной причины заключается в том, что страховщик имеет право возмещать страховой ущерб только от страховых рисков, указанных в договоре страхования.

Установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории РФ, является важнейшей задачей страховой деятельности.

Страхование выполняет социальную роль, которая проявляется в осуществлении социального обеспечения граждан, что способствует созданию. Равных возможностей получения гарантированной социальной помощи. Основания для этой гарантии могут быть разными – или государственная защита и тогда речь идет об обязательном государственном страховании, или договорные рыночные отношения, что иными словами означает добровольное приобретение участниками рыночных отношений права получить компенсацию в возможной ситуации ущерба.

Подводя итог, **страхование** можно определить как совокупность перераспределительных отношений замкнутого круга

его участников по поводу формирования за счет их взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба имуществу юридических и физических лиц, а также для материального обеспечения граждан при наступлении определенных событий в их жизни.

Сущность страхования наиболее полно проявляется в его функциях, которые можно представить в виде следующей схемы (рис. 8.2).

Наличие риска позволяет страхованию существовать и развиваться, соответственно одна из основных функций страхования – **рисковая функция**. Именно в рамках действия рисковой функции происходит перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий. Соответственно, многообразие форм и видов рисков и приводит к возникновению различных отраслей и подотраслей страхования.

Предупредительная функция реализуется путем финансирования за счет части средств страхового фонда локальных мероприятий по исключению или уменьшению степени страхового риска, а, следовательно, и ущерба от данного риска. Такие мероприятия, как уже было сказано, в страховании называют превентивными. Например, несколько крупных страховых компаний, объединившись, установили светофоры на перекрестке, на котором происходило большое количество аварий, для снижения аварийности, а следовательно, и страховых выплат.

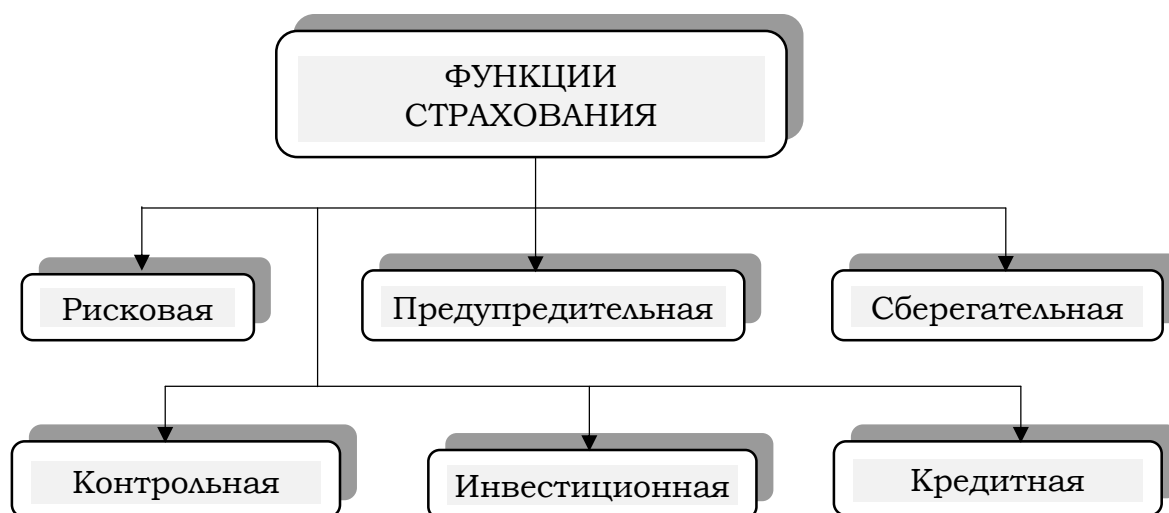


Рисунок 8.2 – **Функции страхования**

Социальная функция страхования связана с оказанием материальной помощи страхователям (застрахованным лицам) в случае расстройства здоровья, утраты трудоспособности в резуль-

тате заболеваний или несчастных случаев, путем выплаты страхового возмещения. За счет обязательного или добровольного медицинского страхования финансируются медицинские расходы на лечение и восстановление страхователей (застрахованных лиц). Страхование также может обеспечить компенсацию утраченных доходов в связи с заболеванием, инвалидностью страхователя (застрахованного лица).

Социальная функция страхования проявляется также в том, что отдельные виды личного страхования позволяют гражданам сберегать определенные суммы денежных средств для защиты достигнутого уровня достатка. Поэтому в некоторых источниках отдельно выделяют сберегательную функцию страхования.

Кроме этого социальная функция страхования проявляется в обеспечении страхованием доступа страхователям к дополнительным источникам финансирования, в частности к кредитным средствам.

Контрольная функция заключается в обеспечении строго целевого формирования и использования средств страхового фонда на основании законодательства, регулирующего страховую деятельность. В соответствии с контрольной функцией на основании законодательных документов осуществляется финансовый страховой контроль за правильным проведением страховых операций.

Особую роль играет страхование в обеспечении инвестиционного процесса в экономике, реализуя **инвестиционную функцию**. С одной стороны, страховые компании сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц и инвестируя их по направлениям, определенным законодательством. С другой стороны, с помощью страхования осуществляется стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных предпринимательских организаций, а также граждан.

Совокупность понятий страхования подразделяют на две группы в соответствии с видами страховых отношений:

1. Понятия, выражающие наиболее общие условия страхования;
2. Понятия, связанные с формированием страхового фонда и с распределением средств страхового фонда.

Первую группу понятий и их характеристику можно представить в виде следующей таблицы 8.1.

Таблица 8.1 – **Характеристика основных понятий страхования**

Понятие	Экономическое содержание
Страхователь	физическое или юридическое лицо, уплачивающее денежные (страховые) взносы и имеющее право по закону или на основе договора получить денежную сумму при наступлении страхового случая. Страхователь, выступающий на международном страховом рынке, может также называться <i>полисодержателем</i> .
Страховщик	организация (юридическое лицо), проводящая страхование, принимающая на себя обязательство возместить ущерб или выплатить страховую сумму, а также ведающая вопросами создания и расходования страхового фонда.
Страховой полис	документ, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному), удостоверяющий факт заключения договора страхования и содержащий его условия.
Андеррайтер	высококвалифицированный специалист в области страхования (перестрахования), имеющий властные полномочия от руководства страховой компании принимать на страхование (перестрахование) предложенные риски, отвечающий за формирование страхового (перестрахового) портфеля
Сюрвейер	высококвалифицированный представитель страховщика, осуществляющий осмотр и оценку имущества, принимаемого на страхование. По заключению сюрвейера страховщик принимает решение о заключении договора страхования
Застрахованный	физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страховой защиты. Застрахованным является физическое лицо, в пользу которого заключен договор страхования. На практике застрахованный может быть одновременно страхователем, если уплачивает денежные (страховые) взносы самостоятельно
Выгодоприобретатель	физическое лицо, назначенное страхователем по условиям договора в качестве получателя страховой суммы (например, в случае своей смерти). В международной практике выгодоприобретатель именуется <i>бенефициарием</i> .
Страховой интерес	мера материальной заинтересованности физического или юридического лица в страховании. Страховой интерес отражает страховую сумму, в которую оценивается ущерб в результате возможности гибели или уничтожения имущества. Носителями страхового интереса выступают страхователи и застрахованные
Страховая защита	экономическая категория, отражающая совокупность специфических распределительных и перераспределительных отношений, связанных с возмещением потерь (ущерба), наносимых конкретному объекту, общественному производству и жизненному уровню населения стихийными бедствиями и другими чрезвычайными событиями
Объект страхования	это имущественные интересы, которые связаны с жизнью, здоровьем, трудоспособностью (личное страхование), с владением, распоряжением и использованием имуществом (имущественное страхование) и не противоречащие законодательству РФ.
Страховая ответственность	это обязанность страховщика выплатить страховое возмещение или страховую сумму при определенных последствиях, возникших в результате страхового случая, установленных законом или договором страхования. Различают ограниченную и расширенную страховую ответственность. В международной практике страхования страховая ответственность обозначается термином «страховое покрытие».

Далее рассмотрим вторую группу понятий, связанных с формированием страхового фонда.



Страховой фонд – это совокупность материальных или денежных средств, которые предназначены для обеспечения расширенного воспроизводства при наступлении стихийных бедствий и других чрезвычайных событий

Различают резервный (централизованный) страховой фонд, фонд самострахования и страховой фонд страховщика.



Резервный (централизованный) страховой фонд – это фонд, который формируется за счет общегосударственных ресурсов и предназначен для возмещения ущерба и устранения последствий различных стихийных бедствий и катастроф, которые влекут за собой большие разрушения и человеческие жертвы. Централизованный страховой фонд может быть представлен как в натуральной (запасы продукции, товаров, продовольствия, топлива и т.д.), так и денежной (финансовые резервы) форме.

Фонд самострахования – это организационно обособленный фонд, представленный в денежной форме или в виде натуральных запасов хозяйствующего субъекта. Предприятия через фонд самострахования стараются обеспечить себе стабильное развитие и возможность работы без финансовых и производственных срывов.

Страховой фонд страховщика – это фонд, создаваемый за счет большого круга его участников (предприятий, организаций, учреждений, а также отдельных граждан), которые выступают в качестве страхователей. Он представлен в денежной форме. Так как страховые взносы уплачиваются каждым страхователем обособленно, то формирование страхового фонда страховщика происходит децентрализованно. Средства этого фонда расходуются на конкретные цели, такие как возмещение ущерба и выплата страховых сумм в соответствии с условиями страхования

Выделяют следующие понятия, связанные с формированием страхового фонда (табл. 8.2).

Таблица 8.2 – Характеристика понятий, связанных с формированием страхового фонда

Понятие	Характеристика
Страховая оценка	термин, который относится к имущественному страхованию, обозначающий определение стоимости объекта для цели страхования
Страховое обеспечение	уровень страховой оценки по отношению к стоимости имущества, принятой для целей страхования, который выражается в процентах от указанной стоимости или исчисляется в рублях на один объект страхования
Срок страхования	период времени, в течение которого действует договор страхования
Страховое поле	максимальное число объектов, которое можно застраховать. Под страховым полем в личном страховании понимаются число граждан, которые могут быть застрахованы, или общая численность населения республики, города, области, района, или число работающих в организации, на предприятии.
Страховой портфель	совокупность заключенных страховщиком договоров страхования (принятых рисков), оплаченных страховыми премиями. Либо фактическое число застрахованных лиц, объектов или действующих договоров страхования на определенных территории, предприятиях или в организации

Совокупность понятий и терминов, применяемых в страховании, составляет профессиональную страховую терминологию. Страховая терминология позволяет вести переговоры между страховщиком и страхователем на одном языке, определять и понимать права и обязанности сторон, точное определение условий страхования. Свободное владение терминологией страхования на практике является качественным критерием в оценке специалиста в области страхования.

8.2. Страховая культура населения

В настоящее время страховой рынок в нашей стране не достиг пика своего развития, в силу низкого уровня страховой культуры среди населения. В связи с этим основной задачей развития деятельности страховых компаний является восстановление и дальнейшее повышение страховой грамотности населения.

Прежде всего, уточним содержание понятия «страховая культура». В настоящее время этот термин активно используется в научной и публицистической печати. Так, Ю.В. Панков определяет страховую культуру как экономическую категорию в координатах системного подхода [63]. По мнению А.Н. Зубца, понятие «страховая культура» тождественно пониманию (уяснению) потенциальным страхователем (гражданином) сущности страховой защиты, оно тесно связано с принятием или отрицанием страхования по-

тенциальными его потребителями [51].

А.Г. Кораблева считает, что страховая культура – это уровень познания общества и его процессов, а также широта кругозора, способствующие уяснению сущности и значения страхования, а также позволяющие его внедрять и использовать в общественной жизни [53]. Имеются и другие точки зрения, при этом чаще всего страховая культура упоминается в том или ином контексте без обозначения самого содержания данного понятия [54].

Заметим, что в представленных точках зрения отсутствует институциональное понимание феномена страховой культуры. Вместе с тем, именно институциональный подход позволяет наиболее корректно определить страховую культуру, поскольку акцентирует внимание на регулируемости экономического поведения индивидов совокупностью норм и правил – институтов.

Страховую культуру целесообразно обозначить как совокупность исторически развивающихся программ деятельности субъектов страхования, выступающих условием воспроизводства и изменения всей системы страховых отношений.

В свою очередь программы страховой деятельности, составляющие основу страховой культуры, представлены многообразием различных форм: знаний, навыков, образцов деятельности и поведения, экономических целей и ценностных ориентаций. В своей совокупности и динамике они образуют исторически накапливаемый опыт страховых отношений. Страховая культура, благодаря системе ценностей и определенных норм, обеспечивает не только взаимопонимание, но и регулирует взаимоотношения, формы коммуникаций и деятельности участников страхового рынка.

Одной из наиболее распространенных характеристик страховой культуры соотечественников является ее низкий уровень, что напрямую отражает слабость проникновения института страхования в социально-экономическую практику российских домашних хозяйств в сравнении с зарубежными тенденциями. Как указывает В. Нечепя, «на Западе степень проникновения страховых услуг составляет 95%, в то время как в России данный показатель составляет около 10%» [75]. Действительно, как показывают данные социологических опросов каждый второй россиянин не пользовался страховыми услугами (53%) [74].

С одной стороны, подобные результаты являются следствием низкого уровня доходов населения. Поэтому на ограниченную распространенность института страхования домашних хозяйств наибольшее влияние оказывает не собственно страховая культура как степень распространенности норм цивилизованного страхового поведения, сколько финансовая недоступность и самих страховых услуг, и имущества, актуализирующего спрос на них. С другой стороны, нельзя игнорировать обозначившуюся в 2000-х годах

тенденцию роста доходов и уровня жизни населения, на фоне которой проявляются иные негативные национальные особенности страховой культуры российских граждан. Среди них можно выделить:

- **распространенность среди граждан патерналистских настроений**, то есть убежденность в том, что государство, правительство обязаны заботиться о гражданах, обеспечивать удовлетворение их потребностей за государственный счет, принимать на себя все заботы о благоденствии граждан;

- **приоритетность имущественного страхования**. По официальным данным, страхование жизни в силу неразвитости составляет лишь небольшую долю рынка (3%) [48]. Между тем поведенческие предпочтения страхователей наиболее ярко проявляются в сфере долгосрочного страхования жизни. Во всех странах с развитой рыночной экономикой страхование жизни является важнейшим элементом социальной системы государства [60]. Впрочем, эта особенность во многом закономерна [22];

- **низкая финансовая грамотность населения**. Недостаточное понимание сути страховых услуг ограничивает распространение страхового опыта, который, в свою очередь, не способствует повышению финансовой грамотности;

- **преобладание обязательных видов страхования**. В этом смысле добровольное страхование – важный индикатор степени развития страховой культуры, поскольку обязательное страхование существует в силу закона, то есть иницируется совокупностью формальных норм и правил;

- **распространенность поведенческой модели, ориентированной на достижение краткосрочных интересов**. Стремительность институциональных изменений 90-х годов трансформировала привитую домашним хозяйствам в советский период практику долгосрочного экономического планирования. Произошла временная ценностная переориентация (жизнь «сегодняшним днем» стала нормой), что не может не отражаться на институте страхования.

В рамках рассмотрения страховой культуры населения в России особого внимания заслуживает проблематика распространенности оппортунистического поведения – поведения индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта [62].

Уточним, что целерациональное действие во многом заключается в формировании соответствующих действительности ожиданий относительно поведения предметов окружающего мира и людей, в предсказуемости деятельности.

Соответствие действий контрагента ожиданиям становится особенно важным в тех ситуациях, когда риск принимаемых ин-

дивидом решений определен действиями контрагента, что особенно характерно для страхования.

В условиях взаимозависимости страховщика и страхователя целерациональное действие возможно лишь при наличии доверия в качестве нормы, регулирующей страховые отношения.

Доверие заключается в ожидании определенных действий окружающих (выплата страхового возмещения), которые влияют на выбор индивида (вступать в страховые отношения или нет), когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих (внесение страховой премии предшествует страховому возмещению).

Таким образом, наряду со спецификой национального экономического менталитета, одной из институциональных причин недостаточного развития страховой культуры и распространенности оппортунистических моделей поведения страхователей в российской практике является низкий уровень доверия населения как к финансовым институтам вообще, так и к страховым компаниям в частности [56]. Повышение уровня доверия в этой связи – ключевое направления развития страховой культуры. Как отмечает А.А. Цыганов, «когда говорят о страховой культуре, часто забывают, что знания о страховании актуальны лишь в условиях доверия к страховым компаниям» [90].

Признаки цивилизованной страховой культуры, следует рассматривать как целевые ориентиры для формирования в отечественной практике (рис. 8.3).

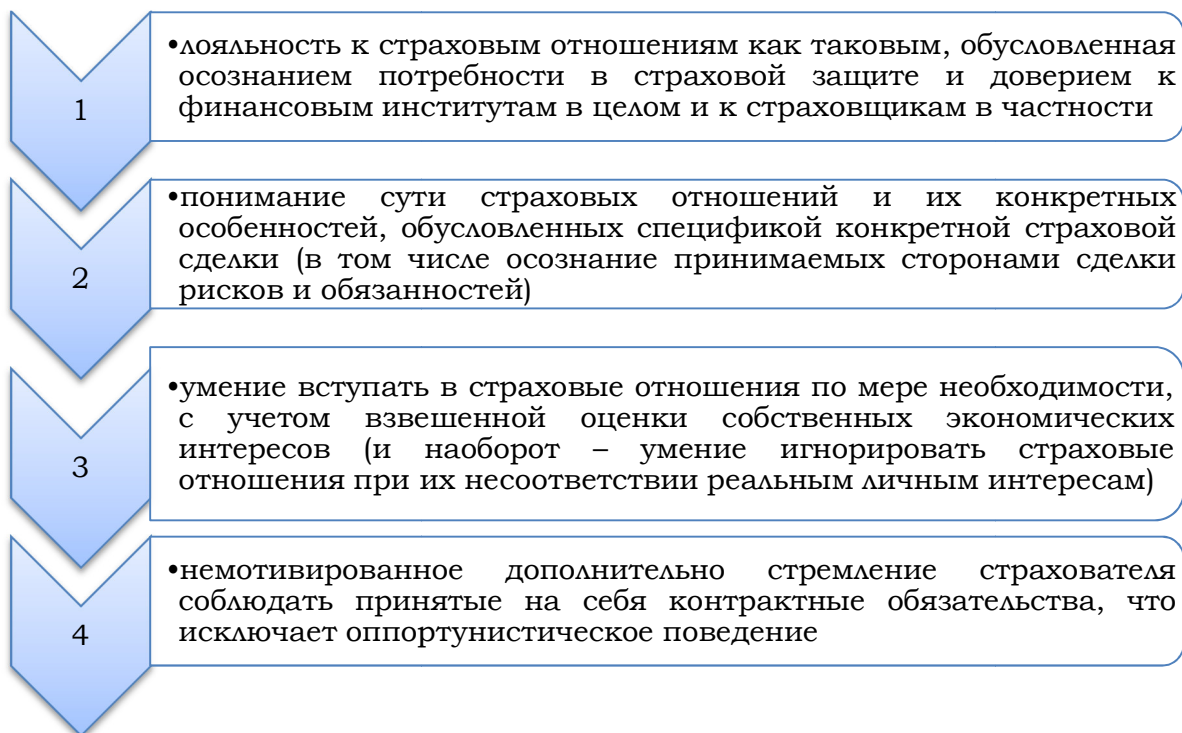


Рисунок 8.3 – **Признаки цивилизованной страховой культуры**

Очевидно, что формирование цивилизованной страховой культуры населения в отечественной практике является сложным и длительным процессом, ориентирующим на кропотливую работу как самих участников страхового рынка, так и органов государственного регулирования. Тем не менее, без данной институциональной единицы устойчивое развитие рынка страховых услуг и национальной экономики в целом представляется невозможным. Основными направлениями этой работы является повышение финансовой грамотности населения, расширение доступа населения к финансовой информации, развитие страховой культуры страховщиков, стимулирование уровня доходов и жизни граждан, адекватное требованиям времени изменение законодательной базы.

8.3. Алгоритм выбора страховой компании

Выбор страховой компании – ответственное решение, принятие которого требует определенных навыков и знаний.

Данный раздел учебника посвящен рассмотрению основных критериев выбора страховой компании. Независимо от вида страхования, нужно учитывать репутацию компании, ее открытость, стабильные тарифы и многое другое.

Главный критерий при выборе страховой компании – это ее надежность. Однако следует ориентироваться не только на отзывы клиентов (они не всегда бывают объективными) или на известность бренда, но и на конкретные показатели:

- рейтинги надежности, финансовую устойчивость и тарифы;
- если компания небольшая и не очень известная, сначала следует проверить наличие у нее лицензии на ведение страховой деятельности. С реестром страховщиков можно ознакомиться на сайте Банка России;
- следует обратить внимание на место регистрации страховой компании. Не следует доверять тем страховщикам, которые зарегистрированы на территории другой страны;
- большего доверия заслуживают компании, работающие на рынке более 10 лет.

Застраховать сегодня можно что угодно: свою жизнь и здоровье, недвижимость, транспорт, организацию. Независимо от того, что именно вы хотели бы застраховать, существуют общие критерии характеристики страховых компаний, которые мы сейчас и рассмотрим более подробно.

1. Оценка надежности страховой компании и гарантии выплат

Рейтинги надежности, возможно, не дают полную картину стабильности страховых компаний, однако на них следует 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),
- - класс Е (отзыв лицензии).

Ориентироваться лучше на те компании, которые относятся к классу А. Здесь есть деление еще на три группы: «высокий уровень надежности», «очень высокий уровень» и «исключительно высокий». В рейтингах надежности также можно ознакомиться с прогнозом: будет ли компания и дальше занимать свои позиции или ее рейтинг будет повышаться/понижаться.

При оценке рейтинга надежности страховой компании следует учитывать, что:

- оценка надежности страховой компании – обычно платная процедура, поэтому не все компании попадают в рейтинг. Поэтому отсутствие страховой компании в списке не означает, что ей не стоит доверять;

- для получения более полной картины можно ознакомиться также с «народными» рейтингами надежности, почитав отзывы и мнения потребителей услуг данной страховой компании;

- большего доверия заслуживают рейтинги, которые оценивают не только количественные, но и качественные показатели деятельности;

- следует анализировать не один, а несколько рейтингов и за продолжительный период. Это поможет составить более полное и адекватное мнение о страховщике.

2. Финансовая устойчивость



Финансовая устойчивость страховщика – это его способность выполнить взятые на себя обязательства, независимо от изменения экономической ситуации.

Причем, при заключении договора страхования на длительный срок (например, в случае страхования жизни), важно проанализировать и спрогнозировать наиболее вероятное развитие компании в течение времени действия договора.

При этом следует обратить внимание на то, что:

- размер уставного капитала. Минимальный размер уставного капитала страховой компании установлен ФЗ «Об организации страхового дела». Его сумма зависит от вида деятельности страховой компании. Минимальная сумма уставного капитала для страховых компаний, занимающихся общим (универсальным) видом страхования (кроме страхования жизни) составляет 120 млн руб. Для страховых компаний, предоставляющих услуги страхования жизни – это 240 млн руб. Перестраховочные компании должны иметь уставный капитал не менее 480 млн руб.;

- страховой портфель организации, который представляет собой общее количество заключенных договоров, то есть принятых на себя страховой организацией финансовых обязательств. Оно не должно превышать финансовые возможности компании;

- наличие страховых резервов. Главная особенность финансов страховщиков – это выделение в составе привлеченного капитала страховых резервов. Для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию страховщики на основании актуарных расчетов определяют выраженную в денежной форме величину страховых резервов (формируют страховые резервы) и обеспечивают их активами (средствами страховых резервов) ст. 26 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Средств страховых резервов должно быть достаточно для исполнения обязательств страховщиков по осуществлению предстоящих страховых выплат по договорам страхования, сострахования, по перестрахованию, взаимному страхованию и исполнения иных действий по обслуживанию указанных обязательств;

- сборы и выплаты. Некоторые компании стараются найти возможность, чтобы не выплачивать страховое возмещение своим клиентам, поэтому следует заранее ознакомиться и с уровнем выплат. К слишком высокому уровню выплат также следует относиться с осторожностью;

- наличие перестраховочной защиты. При выборе страховой компании следует выяснить, каким перестраховщикам, и в каком объеме компания передает крупные риски. Оптимальный вариант для страховой компании – осуществлять перестрахование рисков в крупных западных фирмах в объеме 5-50% от валового показателя страховых платежей.

Большая часть указанных данных имеется в открытом доступе (например, на официальном сайте страховщика). Информацию по сборам и выплатам можно найти на сайте Департамента Банка России по страховым рынкам и в рейтингах страховых компаний.

3. Отзывы клиентов

Отзывы клиентов являются достаточно спорным показателем надежности страховой компании, но все-таки ознакомиться с ними стоит. При оценке данного критерия следует учитывать, что каждый страховой случай индивидуален и нередко за негативным отзывом стоит недостаточная осведомленность клиента об условиях выплат, а за положительным – скрытая реклама.

При оценке отзывов клиентов следует учесть, что:

- лучше доверять реальным людям, обращать внимание на то, как знакомые отзываются о сотрудничестве с определенной страховой компанией, каким образом ведут себя ее представители при наступлении оговоренных страховых случаев, быстро ли возмещают ущерб;

- по возможности следует связаться с участником интернет-форума, который оставил отзыв (особенно, в том случае, если отзыв содержит фактическую информацию, а не только эмоции), выяснить подробности ситуации.

- следует насторожиться, если в сети Интернет слишком много негативных отзывов, касающихся именно проблем с выплатами – занижение выплат и несоблюдение сроков. По возможности необходимо оценивать такие мнения объективно, ведь по отзыву нельзя точно определить, на каких условиях был заключен договор. Однако, если клиенту на момент подписания договора не разъяснили всех тонкостей и особенностей выплат, утаили какие-то важные детали, это также не повышает рейтинг страховой компании.

4. Тарифы, бонусы и программы лояльности

Еще один важный момент, на который необходимо обратить внимание при выборе страховой компании, – это страховые тарифы. Слишком низкие цены на страховые услуги должны насторожить, так как обычно демпингом занимаются новые или мелкие страховые компании, старающиеся привлечь больше клиентов. На начальном этапе такая стратегия может себя оправдать, однако в перспективе компании, применяющей подобную тарифную политику, скорее всего, грозит банкротство.

Безусловно положительным критерием надежности страховой компании будет наличие бонусов и различных программ лояльности. Поэтому при выборе страховщика следует узнать о наличии возможности предоставления скидки постоянным клиентам или получения бонусов при приобретении дополнительных услуг. Крупные и надежные страховые компании имеют возможность снижать цены для лояльных клиентов: для компании это – дополнительная забота о клиенте и формирование положительного имиджа, для страхователя – наличие возможности сэкономить.

5. Сравнение страховых компаний

До принятия окончательного решения о выборе страховой компании, следует посетить офисы нескольких выбранных компаний и обратите внимание на уровень обслуживания, на желание специалистов подробно отвечать на вопросы клиентов, на сам офис и обстановку в нем.

Наиболее надежными считаются компании, отличающиеся высоким сервисом, в которых специалисты вежливы, готовы идти навстречу клиенту, заранее предупреждают об условиях выплат, стараются подобрать индивидуальный тариф, отвечающий запросам клиента. Это повышает вероятность того, что такое повышенное внимание к клиенту останется и при возникновении страхового случая.

Кроме того, до принятия окончательного решения следует:

- запросить расчеты в разных компаниях, сравнить их;
- Внимательно изучить условия договора и разъяснить для себя все непонятные или спорные моменты.

8.4. Страхование имущества, личное страхование

Для отечественного страхового права характерно подразделение страхования в зависимости от объекта на личное и имущественное.

Сущность страхования имущества

В Гражданском кодексе РФ под **имущественным страхованием** подразумевается процесс составления и исполнения договоров, в которых страховщик за определенную премию обязуется при наступлении страхового события возместить страхователю или третьему лицу, в пользу которого заключен договор страхования, убытки, причиненные застрахованному имуществу или иным имущественным интересам страхователя.

Согласно Гражданскому кодексу РФ по договору имущественного страхования могут быть застрахованы следующие имущественные интересы (рис. 8.4).



Страхование имущества – это подотрасль имущественного страхования, к которой согласно принятым в РФ нормативным актам относятся различные виды страхования, где в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес страхователя, связанный с владением, использованием и распоряжением имуществом.

ст. 930	•риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества
ст. 931, 932	•риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда имуществу других лиц
ст. 929	•риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам

Рисунок 8.4 – **Риски, покрываемые имущественным страхованием**

Экономическим назначением страхования имущества является возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая. Имущество может быть застраховано в пользу лица (страхователя или выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества. При отсутствии интереса в сохранении застрахованного имущества договор страхования недействителен. Застрахованным может быть как собственное имущество страхователя, так и находящееся в его владении, пользовании и распоряжении.

В соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» выделяют следующие виды страхования имущества (рис. 8.5).

Перечисленные объекты страхования могут быть застрахованы от таких рисков, как пожар, наводнение, землетрясение, авария, взрыв, ураган, град и т. п.

В конкретном страховом договоре может быть как комбинация объектов страхования и видов рисков, на случай наступления которых заключается договор, так и конкретизация объекта страхования, предусматриваемого правилами по данному виду страхования. Например, договор страхования может быть заключен страхователем одновременно в отношении двух объектов: автотранспортного средства и перевозимого на нем груза, но только на случай уничтожения или повреждения застрахованных видов имущества в результате аварии.

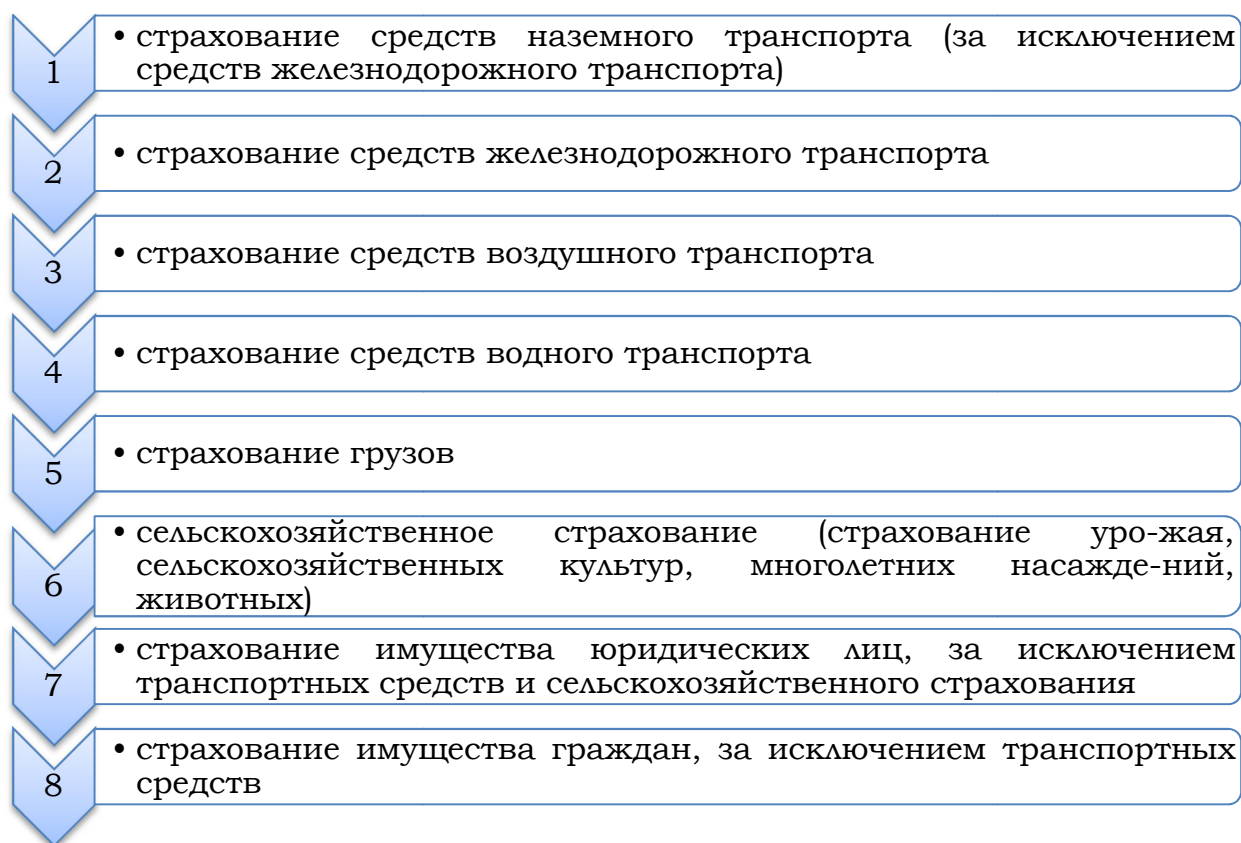


Рисунок 8.5 – **Виды страхования имущества**

Под имуществом, подлежащим страхованию по договору страхования имущества, понимаются объекты гражданских прав, которые обладают двумя особенностями:

- данные объекты могут быть утрачены полностью или частично либо быть повреждены в результате наступления определенных рисков. Соответственно у собственника или пользователя существует интерес в сохранении данных объектов;
- причиненный данным объектам вред имеет прямую денежную оценку.

К таким объектам относится любое имущество, а также информация. Из нематериальных благ к ним относится деловая репутация, которая имеет денежную оценку и отражается в бухгалтерском балансе организаций и предприятий. Страхование на случай причинения вреда деловой репутации является достаточно распространенным видом страхования имущества в странах с развитой рыночной экономикой. Имущество юридических и физических лиц, принимаемое на страхование по договору страхования имущества, можно объединить в несколько групп (рис. 8.6).

Из имущества юридических лиц, как правило, не принимаются на страхование документы и деловые книги; наличные деньги и ценные бумаги; тротуары, асфальтовые и бетонные дороги; имущество, находящееся в зоне, которой угрожает стихийное бед-

ствие, о чем в установленном порядке объявлено хозяйствующим субъектам, а также имущество, находящееся в аварийных зданиях, сооружениях.



Рисунок 8.6 – **Основное имущество, принимаемое на страхование**

Некоторые виды имущества физических лиц также не принимаются на страхование. К ним относятся документы и деловые книги; наличные деньги и ценные бумаги; рукописи, чертежи, фотографии, модели, макеты, комнатные растения, кошки, собаки, аквариумы, комнатные птицы; имущество, находящееся в местах общего пользования (подвалах, чердаках), а также в зоне, которой угрожает стихийное бедствие, о чем в установленном порядке объявлено населению.

Кроме этого не подлежат страхованию по договору страхования имущества работы, услуги, так как они, хотя и имеют денежную оценку, не могут быть утрачены и повреждены, а могут быть утрачены и повреждены только результаты выполнения работ, оказания услуг. Однако расходы на выполнение работ и оказание услуг могут быть застрахованы по договору страхования финансового риска.

Срок страхования имущества устанавливается исходя из

интересов страхователя обычно от одного месяца до одного года и более – при добровольном страховании. Договор страхования имущества вступает в силу с *момента уплаты страховой премии или первого страхового взноса*, если договором не предусмотрено иное. Срок страхования по договору добровольного страхования имущества может сократиться при досрочном расторжении договора, а также в случаях, указанных на рис. 8.7.

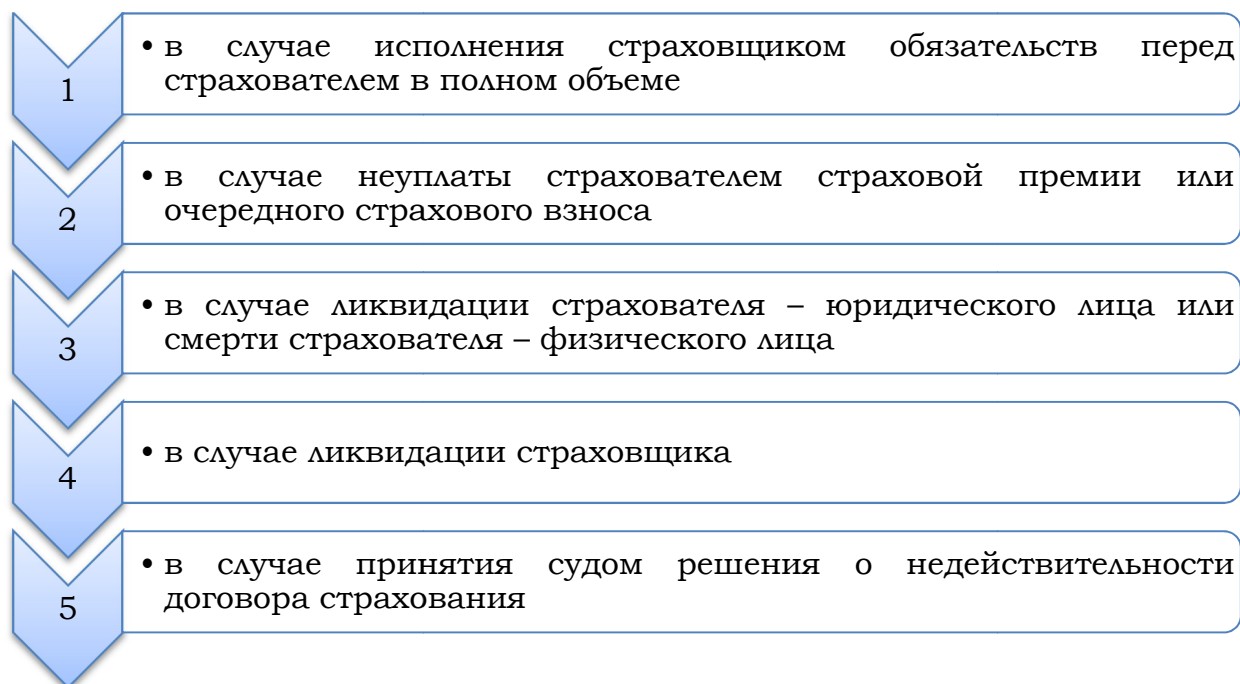


Рисунок 8.7 – **Возможные случаи досрочного расторжения договора страхования имущества**

При обязательном страховании имущества его страховая защита продолжается весь период эксплуатации (использования) объектов. Действие обязательного страхования залогового имущества соответствует сроку действия договора о залоге.

Цель страхования имущества – возмещение ущерба, т.е. страхователь после наступления страхового случая должен быть поставлен в такое же финансовое положение, в котором он находился непосредственно перед наступлением страхового случая. В связи с этим важно правильно оценить стоимость страхуемого имущества и определить размер страховой суммы и страхового взноса.

Стоимость застрахованного имущества может изменяться в течение срока договора. Как правило, это происходит в результате модернизации производства, проведения капитального ремонта, замены оборудования или просто в результате инфляционного роста стоимости застрахованного имущества.

Для правильного определения размера платы за страхование

страховые компании рассчитывают стоимость застрахованного имущества и размер своего участия в возмещении возможных убытков отдельно по каждому страхуемому объекту или по совокупности объектов или предметов страхования. Имущество при этом классифицируется на имущество производственного и непроизводственного назначения, в свою очередь, производственное – по отраслям и видам производства. Особо учитывается месторасположение застрахованного имущества и его основные характеристики, а также иные особенности, которые могут повлиять на наступление страхового случая.

Достаточно часто при заключении договора имущественного страхования возникают ситуации, когда страхователь и страховщик не могут достаточно достоверно определить действительную стоимость имущества, например при страховании товарных запасов и прочих товарно-материальных ценностей на складах промежуточного хранения, полуфабрикатов, сырья, предназначенных для переработки. В таком случае страхователь и страховщик договариваются о предварительной оценке стоимости страхуемого имущества, исходя из которой определяется размер страховой премии. В течение срока страхования страхователь периодически сообщает страховщику сведения о фактической стоимости имущества, что в данной ситуации является одним из условий договора страхования и основой правильного взимания платы за страхование.

Обычно же имущество принимается на страхование в стоимости, заявленной страхователем, но не выше его страховой (действительной).

Размер страхового взноса (платы за страхование, которую обязан уплатить владелец имущества) определяется страховой компанией с учетом объема страховой ответственности за возможные убытки в зависимости от отрасли производства или назначения имущества, применяемых технологии и оборудования, вида постройки. Страховой взнос исчисляется страховщиком на весь срок страхования исходя из страховой суммы по договору страхования, его срока и размера страхового тарифа.

Страховой взнос уплачивается единовременно или в рассрочку в сроки, согласованные сторонами по договору страхования. При неуплате страхователем очередного взноса в установленный срок страховщик имеет право досрочно расторгнуть договор страхования.

Страховые компании часто при страховании имущества предлагают своим клиентам установить **франшизу** – освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер, т.е. заранее оговаривают, что определенные

убытки (как правило, мелкие) не будут возмещаться страховой компанией. При этом снижается и плата за страхование. Франшиза может устанавливаться и с другой целью – побудить владельца имущества более тщательно его охранять и содержать в безопасном состоянии.

В страховании используется два вида франшизы: условная и безусловная. **Условная (невывчитаемая) франшиза** – это освобождение части ущерба от страхового покрытия, не превышающей установленной в договоре страхования величины. В случае ее превышения страховая выплата осуществляется в полном размере, т.е. величина франшизы не вычитается из объема страховой ответственности. При условной франшизе, если сумма ущерба меньше установленной в договоре франшизы, то страховое возмещение не выплачивается, а если больше или равно – страховое возмещение выплачивается в полном объеме.

Безусловная (вычитаемая) франшиза – это освобождение определенной части ущерба от страхового покрытия по каждому страховому случаю (без каких-либо условий), т.е. величина франшизы, установленная в договоре страхования, всегда вычитается из страхового возмещения. Безусловная франшиза характеризует неполное возмещение убытков и согласие страхователя не претендовать на определенную часть ущерба. При безусловной франшизе страховое возмещение всегда равно разнице между суммой ущерба и установленной в договоре франшизой.

Страховое возмещение в страховании имущества определяется исходя из размера ущерба, нанесенного застрахованному имуществу, а также на основе системы страховой ответственности (системы возмещения ущерба), принятой в договоре страхования. На основании указанной нормы в правилах имущественного страхования страховщики для выплаты страхового возмещения используют следующие системы страховой ответственности, которые представлены таблице 8.3.

Соответственно, используя различные системы страховой ответственности, страховщики могут предлагать страхователям различные условия заключения договоров имущественного страхования и определять размер страхового возмещения, учитывающего интересы как страховщика, так и страхователя.

Страхование имущества граждан

К числу распространенных видов страхования имущества граждан относится страхование строений. Страхование строений проводится лишь в добровольном порядке, за исключением страхования гражданской ответственности владельцев опасных для окружающих отдельных строений (например, ветряной мельницы, антенны и т.д.).

Таблица 8.3 – Системы страховой ответственности страховщиков, применяемые в имущественном страховании

Название системы страхового обеспечения	Условия выплаты страхового возмещения
Система пропорциональной (долевой) ответственности	Страховое возмещение выплачивается в размере такой части ущерба (убытка), какую страховая сумма по договору составляет по отношению к страховой стоимости имущества. Здесь страхуется частичный интерес: $CB = \frac{\PhiУ \times S}{ДС},$ где CB – страховое возмещение, S – страховая сумма, $\PhiУ$ – фактический убыток, $ДС$ – действительная стоимость имущества.
Система действительной стоимости	При страховании по действительной (рыночной) стоимости имущества сумма страхового возмещения определяется как фактическая стоимость имущества на день заключения договора. Страховое возмещение равно величине ущерба, но за минусом износа имущества. Здесь страхуется полный интерес.
Система «первого риска»	Данная система предусматривает выплату страхового возмещения в размере ущерба, но в пределах страховой суммы. По этой системе весь ущерб в пределах страховой суммы (<i>первый риск</i>) компенсируется полностью. Ущерб сверх страховой суммы (<i>второй риск</i>) не возмещается.
Система восстановительной стоимости	Страхование по системе восстановительной стоимости означает, что страховое возмещение за объект равно цене нового имущества соответствующего вида. Износ имущества не учитывается. Данное страхование соответствует принципу полноты страховой защиты.
Система предельной ответственности	Данная система означает наличие определенного предела суммы страхового возмещения. Величина возмещенного ущерба определяется как разница между заранее установленным пределом и достигнутым уровнем дохода. Если в результате страхового случая уровень доходов страхователя будет меньше установленного предела, то возмещению подлежит разница между пределом и фактически полученным доходом: Ущерб = Прогнозируемый доход – Полученный доход $\text{Страховое возмещение} = \text{Ущерб} \times \frac{a}{100},$ где $a\%$ – предел ответственности страховщика

Объектами страхования по данному виду договоров являются: жилые дома, садовые домики, дачи, хозяйственные постройки, поставленные на постоянное место и имеющие стены и крышу, возведенные на земельных участках, расположенных в населенных пунктах, а также на земельных участках, отведенных под коллективные сады и огороды граждан.

Не подлежат страхованию ветхие строения, не используемые для хозяйственных нужд из-за угрозы обвала, а также строения, принадлежащие гражданам, местопребывание которых неизвестно.

Договор на страхование строений заключается письменно главой семьи или любого совместно проживающего с ним совершеннолетнего члена его семьи, которые обязаны предъявить соответствующий документ на строение. Будет проводиться осмотр строения или нет, решает страховщик.

Для заключения договоров страхования используется оценка строений, а именно: каждая доля строений, разделенных между совладельцами по физическим долям, как правило, оценивается раздельно. В соответствии с оценкой доли строения устанавливаются их страховые суммы, исчисляются и взимаются страховые платежи, и при повреждении или уничтожении строений страховое возмещение определяется исходя из страховой суммы и степени повреждения каждой их доли. Страховое возмещение выплачивается только тем, кто заключил договор добровольного страхования принадлежащей ему доли строения.

Если страхуется строение, переданное в аренду или сданное в наем, то в случае наступления страхового события по вине арендатора или другого лица страховое возмещение выплачивается страхователю, а к виновному предъявляется регрессивный иск на сумму выплаченного страхового возмещения в установленном порядке.



Регресс – это право требования страховщика возместить ущерб(в пределах выплаченной страховой суммы) к физическому или юридическому лицу, по вине которого возник данный ущерб.

Страхователь обязан в течение суток заявить страховщику о наступлении страхового события. При получении заявления страховая компания проводит проверку по факту наступления страхового случая. Если этот факт подтвержден, то страховые органы обязаны выплатить страховое возмещение в месячный срок со дня получения заявления об уничтожении или повреждении строения. Претензии граждан, вытекающие из договора страхования строений, рассматриваются страховщиком, а в случае необходимости – судом.



Аджастер – это физическое или юридическое лицо, представляющее интересы страховой компании в решении вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым случаем.

Одним из распространенных видов страхования имущества граждан является страхования домашнего имущества. Условия страхования домашнего имущества представлены в таблице 8.4.

Таблица 8.4 – **Условия страхования домашнего имущества**

Объекты страхования/страховые случаи	Виды имущества/страховые случаи
Объекты страхования домашнего имущества	мебель, одежда, белье, обувь, ювелирные изделия, инвентарь, электронная вычислительная техника, бытовая техника и др.
Не принимаются на страхование документы	письменные акты, имеющие юридическое значение; ценные бумаги; денежные знаки; рукописи; фотоснимки и слайды; предметы религиозного культа; принадлежности к транспортным средствам; животные; плодово-ягодные и другие насаждения и посевы
Страховые случаи	половодье, пожар, ураган, смерч, град, удар молнии, обильные снегопады, землетрясение, обвал, возгорание телевизора, проникновение воды из соседних помещений, авария отопительной системы, разрушение основных конструкций жилых помещений, похищение имущества, грабеж, кража, разбой, мошенничество



Домашнее имущество, принимаемое на страхование – это предметы домашней обстановки, обихода и потребления, принадлежащие страхователю (членам его семьи) на праве личной собственности и предназначенные для использования в хозяйстве в целях удовлетворения бытовых и культурных потребностей его семьи.

Договор страхования заключается на основании устного или письменного заявления страхователя. Особенности договора страхования домашнего имущества представлены в таблице 8.5.

Страховщик может потребовать от виновников наступления страхового случая возврата понесенных им расходов на выплату страхового возмещения. Данное право страховщика принято называть **правом на суброгацию**. Если после выплаты страхового возмещения будет найдено имущество, за утрату которого страховая организация произвела выплату, полученное за него страховое возмещение за вычетом стоимости затрат на его поиск необходимый ремонт или приведение в порядок, страхователь (выгодоприобретатель) обязан возратить страховщику. Стороны могут заключить также и соглашение о том, что в данной ситуации страховщик не будет требовать возврата выплаченной суммы, а получит право собственности (**абандон**) на имущество, за которое выплачено страховое возмещение.

Таблица 8.5 – Особенности договора страхования домашнего имущества

Основной	Специальный
Полный перечень домашнего имущества	Коллекции, уникальные и антикварные предметы; Изделия из драгоценных металлов, драгоценных, полудрагоценных и поделочных (цветных) камней. Данные изделия считаются застрахованными только на случай похищения. Страхование таких изделий на случай наступления иных событий не проводится
Страховая сумма	
устанавливается по желанию страхователя, но не может превышать действительной стоимости домашнего имущества, т.е. стоимости его (с учетом износа) исходя из действующих цен. При желании страхователя в период действия основного договора страховая сумма может быть увеличена. В этом случае заключается дополнительный договор. При этом страховая сумма по основному и дополнительному договору вместе не может превышать действительной стоимости имущества	Страховая сумма по договору устанавливается по желанию страхователя в пределах действительной стоимости изделий из драгоценных металлов, драгоценных, полудрагоценных и поделочных (цветных) камней.
Срок вступления договора в силу зависит от формы уплаты страхового платежа	
Страхователями могут быть: физические и юридические лица (государственные и коммерческие организации), принимающие имущество граждан на хранение, комиссию, для переработки, ремонта и т.д., если уставом этих организаций предусмотрено такое страхование. Для ломбардов такое страхование является обязательным в соответствии с гражданской ответственностью.	
Определение размера причиненного ущерба и суммы страхового возмещения, подлежащей выплате за этот ущерб, производится на основании соответствующих документов, которые имеются у страховщика. Выплата производится в установленном порядке в соответствии с законодательством.	

Отказ от выплаты страхового возмещения имеет место только в следующих случаях:

- на момент страхового случая договор не вступил в силу или действие его окончилось;
- если событие не относится к страховому случаю;
- имущество домашним не считается;
- о похищении не было заявлено в милицию;
- заявление представлено по истечении трех дней после страхового случая;
- причиненный ущерб полностью возмещен причинителем вреда;

- страховой случай возник в связи с самоубийством;
- страховой случай стал причиной умышленных действий.

Сущность и особенности личного страхования

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ст. 4) определяет личное страхование следующим образом:



Личное страхование – отрасль страхования, обеспечивающая защиту имущественных интересов физических лиц, связанная с вероятностью наступления смерти, потери трудоспособности, с потерей здоровья.

Личное страхование проводится на случай наступления следующих событий (рис. 8.8).

Личное страхование в целом является дополнительной формой государственного социального страхования и обеспечения. Личное страхование, как правило, является *добровольным*. В то же время есть и *обязательное* личное страхование – для военных, пассажиров транспорта.

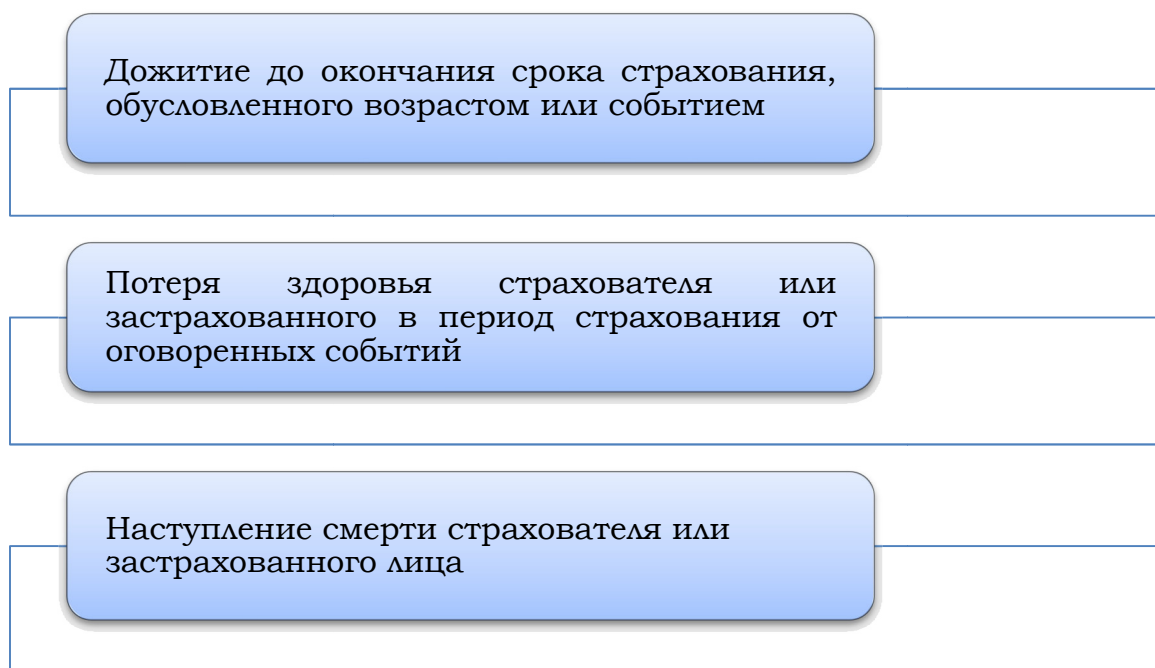


Рисунок 8.8 – Страховые события, на случай наступления которых проводится личное страхование

При заключении договоров личного страхования страховщик вступает в отношения со следующими лицами (рис. 8.9).

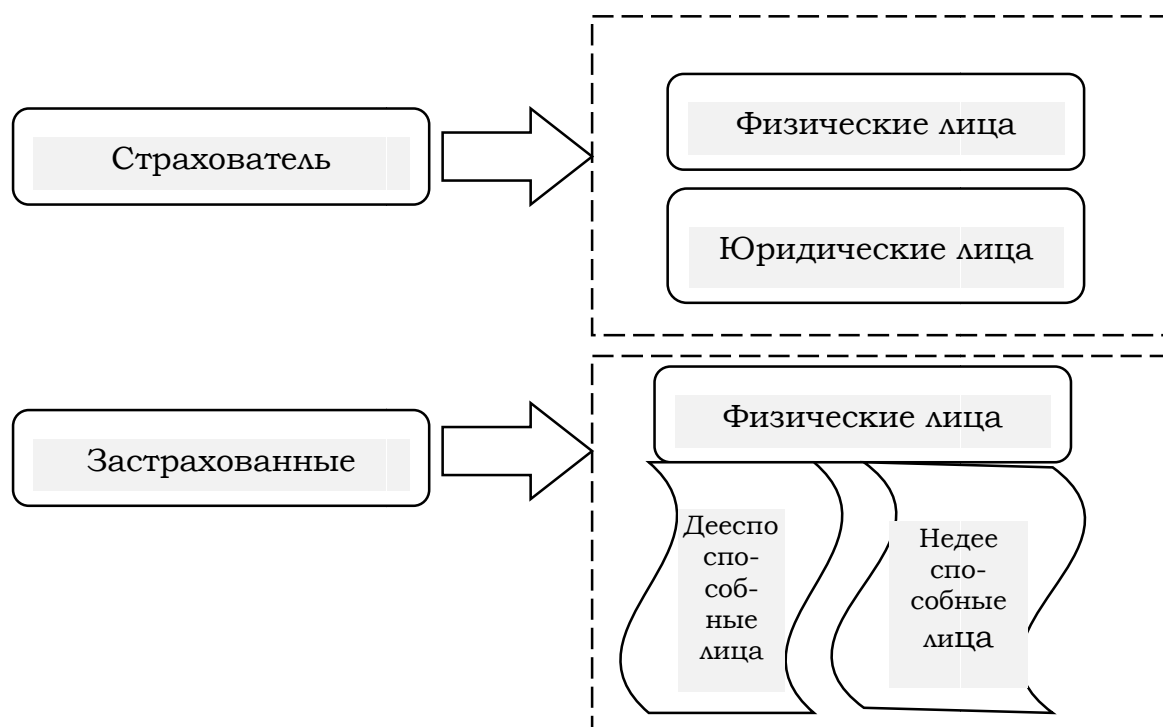


Рисунок 8.9 – **Перечень лиц, с которыми страховщик вступает в отношения при заключении договоров личного страхования**

Согласно законодательству личное страхование в РФ охватывает следующие виды страхования, которые наглядно представлены на рисунке 8.10 и в таблице 8.6.



Рисунок 8.10 – **Виды личного страхования**

Таблица 8.6 – **Характеристика основных видов личного страхования**

Вид страхования	Характеристика
<i>Страхование жизни</i>	проводится на случай смерти страхователя или застрахованного либо потери здоровья застрахованным от несчастного случая, а также на дожитие до определенного срока или события. Эти договоры, как правило, заключаются на длительный период
<i>Медицинское страхование</i>	предусматривает выплату соответствующей страховой суммы при потере здоровья или в связи с наступлением смерти застрахованного от оговоренных событий. Оно распространяется на взрослых граждан, детей дошкольного возраста, школьников, пассажиров в пути, отдельные категории работников с наиболее опасными условиями труда
<i>Страхование от несчастных случаев</i>	является гарантией получения медицинской помощи, объем и характер которой определяется условиями договора медицинского страхования. Непосредственным интересом страхователя и застрахованного здесь является возможность компенсации затрат на медицинские услуги за счет средств страховщика

Наиболее популярны договоры страхования жизни, в которых удобно сочетаются их рисковая и сберегательная функции. Страхование жизни только на случай смерти не имеет широкого распространения. Страхование жизни, как правило, совмещается в одном виде страхования, включающем страховую защиту на случай утраты трудоспособности, на дожитие, на случай смерти и страхование от несчастных случаев. Такое страхование в российской страховой практике называют *смешанным страхованием жизни*. К названным компонентам смешанного страхования нередко добавляется страховая защита по пенсионному обеспечению.

Порядок и условия осуществления различных видов личного страхования



Смешанное страхование жизни – вид страхования жизни, объединяющий в одном договоре несколько простых видов личного страхования (на дожитие, на случай смерти, от несчастных случаев).

Договоры смешанного страхования заключаются только с физическими лицами. При отборе контингента страхователей страховщик руководствуется возрастом страхователя и состоянием его здоровья как главным фактором, определяющим уровень смертности.

Большинство договоров заключается на 5 лет (но возможен и другой срок – 1 год, 3 года, 10 лет, 15 лет). На смешанное страхование жизни принимаются граждане от 16 до 70 лет. Договоры не заключаются с инвалидами I и II группы.

Если в период действия договора с застрахованным произошел несчастный случай, то выплачивается соответствующая степени потери здоровья часть или полная страховая сумма. Поскольку в основном договоры смешанного страхования жизни заключаются без предварительного врачебного освидетельствования застрахованных и без медицинских противопоказаний для приема на страхование, возникает необходимость ограничения страховой ответственности по случаям смерти от болезней в начальный период страхования.

Страхование детей до совершеннолетия – распространенный вид долгосрочного страхования жизни. Условия страхования позволяют создать определенные накопления в размере страховой суммы к совершеннолетию ребенка, а также обеспечить материальную помощь страхователю в случае наступления неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем ребенка.

Характерная особенность страхования детей заключается в том, что страхователь и застрахованный – это разные лица. Возраст ребенка на момент заключения договора страхования не может превышать 15 лет и быть меньше 6 месяцев.

Договоры страхования детей могут заключаться с родителями, усыновителями, другими родственниками, опекунами ребенка.

Страховыми случаями в страховании детей до совершеннолетия являются:

- дожитие застрахованного до окончания срока страхования (как правило, до 18 лет);
- телесные повреждения, полученные в результате несчастного случая;
- случайное острое отравление;
- заболевание клещевым энцефалитом или полиомиелитом;
- смерть застрахованного.

Риски, которые не признаются страховщиком, если они произошли с застрахованным, достигшим 14 лет:

- покушение на самоубийство;
- умышленное причинение себе вреда.

Если такого рода события произошли с застрахованным, не достигшим возраста 14 лет, ответственность страховщика по выплатам сохраняется.

Страховая сумма устанавливается по соглашению между страхователем и страховщиком. Тарифные ставки находятся в за-

висимости от возраста застрахованного ребенка и срока страхования. Договор заключается на основании заявления страхователя, как правило, без медицинского освидетельствования застрахованных. Для получения страховой суммы страхователь или застрахованный должен обратиться к страховщику с заявлением. При этом им должны быть представлены документы, удостоверяющие личность, а также договор страхования (полис), документы из лечебно-профилактического учреждения, подтверждающие факт страхового случая, а в случае смерти – свидетельство загса о смерти застрахованного лица.

Индивидуальное страхование от несчастного случая представляет собой вид личного страхования, предусматривающий обязанности страховщика по страховым выплатам в фиксированной сумме либо в размере частичной или полной компенсации дополнительных расходов застрахованного лица, вызванных наступлением страхового случая.

Страхование от несчастного случая проводится в двух формах (рис. 8.11).



Рисунок 8.11 – **Формы страхования от несчастных случаев**

Страховые выплаты производятся, если несчастный случай произошел в течение обусловленного срока, а также, если утрата трудоспособности или смерть застрахованного лица наступили не позднее одного года со дня окончания срока договора, но в связи с несчастным случаем, произошедшим в период действия договора. Страховая компания не производит страховых выплат в случаях совершения застрахованным лицом умышленных действий, обусловивших наступление страхового случая.

Страховые выплаты осуществляются, если несчастный случай произошел в течение обусловленного срока, а также, если утрата трудоспособности или смерть застрахованного лица наступили не позднее одного года со дня окончания срока договора, но в связи

с несчастным случаем, произошедшим в период действия договора. Страховая компания не производит страховых выплат в случаях совершения застрахованным лицом умышленных действий, обусловивших наступление страхового случая.

Тарифные ставки устанавливаются в зависимости от степени опасности профессии страхователя, т.е. в основу построения тарифов положен критерий производственного риска.

Если в результате несчастного случая наступила постоянная утрата физических либо умственных способностей застрахованного лица (инвалидность), последний имеет право на получение страхового обеспечения в соответствии со страховой суммой, установленной для этого риска.

Если несчастный случай привел к временной утрате трудоспособности, застрахованному лицу выплачивается страховое обеспечение, как правило, в виде ежедневного пособия за весь период лечения.

При наступлении страхового случая предусмотренная договором выплата производится страховщиком независимо от всех видов пособий, пенсий, компенсаций и выплат, установленных законодательством, трудовыми и другими соглашениями.

Если несчастный случай приведет к смерти застрахованного лица, выгодоприобретатель имеет право на получение страхового обеспечения в размере страховой суммы, установленной для этого риска.

Особенностью страхования детей от несчастных случаев является поддержание высокого страхового тарифа при широком перечне рисков, включенных в объем страховой ответственности.

Страхование персонала от несчастных случаев на производстве предусматривает ответственность страховщика только за те события, которые произошли при выполнении страхователем своих производственных обязанностей. Иногда в круг страховых событий включаются несчастные случаи, которые могут произойти во время нахождения страхователя в пути к месту работы и обратно домой. Страхователями являются предприятия, где имеются рабочие места с опасными для жизни и здоровья условиями труда (пожарники, летчики, работники МЧС, полярники, взрывники, инкассаторы, шоферы).

Тарифные ставки по страхованию от несчастных случаев на производстве обычно ниже тарифных ставок при выплате в связи с несчастными случаями в быту (действует эффект коллективного страхования). Размер страховой суммы устанавливается, как правило, в размере не ниже 1000 руб. на одного застрахованного.

Страхование пассажиров – это вид личного страхования от несчастных случаев, предусматривающий выплату полной или

частичной страховой суммы в связи с последствиями несчастного случая, происшедшего с пассажиром в пути. Проводится как в обязательном, так и добровольном порядке. Обязательное личное страхование пассажиров распространяется на пассажиров воздушного, железнодорожного, морского, внутреннего водного и автомобильного транспорта, за исключением международных сообщений всех видов транспорта, пригородного и внутригородского сообщения, прогулочных и экскурсионных линий морского и речного транспорта.

Каждый пассажир автоматически считается застрахованным с момента объявления посадки в транспортное средство и до момента оставления вокзала, аэропорта, пристани в пункте конечного назначения. Транзитные пассажиры считаются застрахованными в том числе и в период пересадки, если они находятся на станции. При временном оставлении территории вокзала, аэропорта страхование прекращается и возобновляется лишь при возвращении на вокзал, аэропорт. Страховые взносы, включенные в цену билета, уплачиваются пассажирами при покупке билета. Размер платежа зависит от вида транспорта и дальности поездки. О происшедшем в пути следования несчастном случае транспортная организация обязана составить акт о несчастном случае установленной формы, который вручается пострадавшему пассажиру или его наследникам.

8.5. Особенности договора страхования



Договор страхования – это соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого последний за определенную плату обязуется произвести страховую выплату при наступлении страхового события.

В содержании договора страхования отражаются экономические и юридические принципы осуществления страховых отношений.

Принцип наличия страхового интереса предполагает, что нанесение ущерба предполагаемому объекту страхования может причинить ущерб лицу, заинтересованному в сохранности данного объекта. В российском законодательстве этот принцип закреплен в ст. 929 и 930 ГК РФ. Закреплены и имущественные интересы, страхование которых не допускается (ст. 928). В соответствии с данным принципом на стадии заключения договора производится тщательная проверка прав страхователей на страхуемый объект, количества субъектов, заинтересованных в объекте страхования, и их прав, наличия подтверждающих документов.

Принцип пригодности риска для страхования означает, что предполагаемые страховые риски (опасности) должны соответствовать критериям, однозначно определяющим возможность страхования данного риска.

Принцип финансовой эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя требует, чтобы плата, получаемая страховщиком за страхование (страховая премия), соответствовала его ответственности (страховым суммам и степени риска).

Принцип наивысшего доверия сторон предполагает, что стороны договора страхования безусловно обязаны раскрывать друг другу все существенные обстоятельства, имеющие отношение к договору. В российском законодательстве это закреплено для страхователя в ст. 944 ГК РФ. Если страхователь утаил или искажил существенные обстоятельства, может последовать отказ страховщика в страховой выплате.

Принцип наличия причинно-следственной связи убытка и события, его вызвавшего, закреплен в ст. 929, 934 ГК РФ. Для положительного решения вопроса о страховой выплате должно быть однозначное соответствие между событием, повлекшим ущерб и претензию страхователя о выплате возмещения, и событием, на случай наступления которого проводилось страхование (определение данного события является одним из существенных условий договора страхования), так как не страховое событие может повлечь тот же эффект, что и страховое.

Принцип необогащения предполагает, что выплата страхового возмещения осуществляется в размере действительного ущерба и восстанавливает финансовое положение страхователя в том размере, каким оно было до нанесения ущерба, но не обогащает страхователя.

Правовые основы договора страхования определены в гл. 48 «Страхование» ГК РФ.

Договор страхования

Статья 940. Форма договора страхования

Статья 842. Существенные условия договора страхования

Статья 943. Определение условий договора страхования в правилах страхования

Статья 929. Договор имущественного страхования

Статья 934. Договор личного страхования

Статья 957. Начало действия договора страхования

Статья 958. Досрочное прекращение договора страхования

В случае обнаружения расхождений между нормами, содержащимися в Законе об организации страхового дела или иных актах, и нормами ГК РФ следует руководствоваться последними и силу их приоритета. Однако, применяя нормы ГК РФ, следует иметь в виду нормы названного Закона, если они являются уточняющими. Например, определения страхового риска, страхового случая, страховой выплаты даны только в Законе об организации страхового дела и не содержатся в ГК РФ.

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» Глава I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 3. Цель и задачи организации страхового дела. Формы страхования

Статья 4. Объекты страхования

Статья 4.1. Участники отношений, регулируемых настоящим Законом

Статья 5. Страхователи

Статья 6. Страховщики

Статья 8. Страховые агенты и страховые брокеры

Статья 9. Страховой риск, страховой случай

Статья 10. Страховая сумма и страховая выплата

Статья 11. Страховая премия (страховые взносы) и страховой тариф

Различают договоры добровольного страхования и договоры обязательного страхования. При добровольном страховании действует общий принцип, согласно которому граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Обязательное страхование является случаем понуждения к заключению договора, т.е. в случае установленного законом обязательного страхования заключение договора является обязательным для страхователя.

Договор страхования может быть заключен *только в письменной форме*. Исключением является договор *обязательного государственного страхования*, для которого *письменная форма не обязательна*.

Договор личного страхования является публичным договором. Это означает, что страховщик обязан предоставить страховую услугу каждому, кто к нему обратится. Страховщик не вправе отказаться от заключения договора личного страхования. Однако, несмотря на обязательность заключения договора, страховщик вправе не соглашаться на предложенные страхователем условия.

Сторонами договора страхования являются страховщик и страхователь (рис. 8.12).



Рисунок 8.12 – **Участники договора страхования**

Страховщик обязан при наступлении страхового события осуществить страховую выплату, страхователь обязан уплатить страховую премию.

Также в договоре страхования могут быть названы другие его участники, стоящие на стороне страхователя, – застрахованный и выгодоприобретатель, которые в этом случае приобретают определенные права и обязанности (табл. 8.7).

Таблица 8.7 – **Участники договора страхования**

	Стороны договора		Другие участники договора	
	<i>страховщик</i>	<i>страхователь</i>	<i>застрахованный</i>	<i>выгодоприобретатель</i>
	Юридическое лицо, осуществляющее операции страхования и перестрахования на основании лицензии	Юридическое или физическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования	Физическое лицо, чья жизнь, здоровье, трудоспособность и ответственность застрахованы	Юридическое или физическое лицо, в пользу которого заключен договор страхования (получатель страховой выплаты)

Страхователем в договоре страхования может выступать только дееспособное физическое лицо.

Застрахованным лицом в договоре страхования может быть сам страхователь или иное лицо, названное в нем. Например, застрахованными могут быть несовершеннолетние дети, а страхователем один из родителей. Замена застрахованного лица в договоре личного страхования допустима только с письменного согласия

самого застрахованного лица. Выгодоприобретателем в договоре страхования выступает или застрахованное лицо, или страхователь, или иное лицо (рис. 8.13).



Рисунок 8.13 – **Содержание и оформление договора страхования**

Иное лицо может быть не названо в договоре, например, в случае страхования ответственности за причинение вреда выгодоприобретателем является любое лицо, которому причинен вред. В договоре личного страхования выгодоприобретатель может быть назначен и заменен только с письменного согласия застрахованного лица. Выгодоприобретатель не может быть заменен другим лицом после того, как он выполнил какую-либо из обязанностей по

договору страхования или предъявил страховщику требование о выплате страхового возмещения или страховой суммы.

Принцип свободы договора страхования распространяется не только на сам факт заключения договора, но и на определение его условий. Страхователь и страховщик вправе включить в договор положения, отличающиеся от установленных ГК РФ. Нормы, отступление от выполнения которых разрешается, называются диспозитивными (табл. 8.8).

Таблица 8.8 – Диспозитивные и императивные нормы в страховании

Нормы ГК РФ	Диспозитивная норма	Императивная норма
Обязательность применения нормы	Отступления допускаются по соглашению сторон	Отступления не допускаются, вне зависимости от предпочтений сторон
Правовые последствия нарушения нормы	Недействительной считается статья, нарушающая диспозитивность нормы	Договор страхования может быть признан: – ничтожным; – недействительным в целом; – недействительным в части нарушения

Примером такой нормы является ст. 957 ГК РФ, которая формулирует общее для всех договоров страхования правило о начале их действия, с одной стороны, определяя это моментом уплаты страховой премии или первого ее взноса, с другой стороны – предоставляя сторонам право определить и более поздние сроки вступления договора в силу.

Существуют также императивные нормы, отступление от которых недопустимо. Например, ст. 963 ГК РФ установлено, что страховщик не освобождается от выплаты страхового возмещения по договору страхования гражданской ответственности за причинение вреда жизни или здоровью, если вред причинен по вине ответственного за него лица. Следовательно, при заключении договора страхования стороны не вправе исключить даже умышленное причинение вреда жизни или здоровью из числа застрахованных рисков, страховых случаев.

Существенные условия договора страхования

Существенные условия договора страхования – условия, по которым стороны должны достичь соглашения (табл. 8.9). Они определяются ст. 942 ГК РФ. Договор страхования признается незаключенным, если сторонами не согласовано хотя бы одно из указанных условий.

Таблица 8.9 – **Существенные условия договора страхования**

Существенные условия договора страхования	Личное страхование	Имущественное страхование
Объект страхования	Определенное имущество либо иной имущественный интерес	Застрахованное лицо
Перечень страховых событий	+	+
Размер страховой суммы	+	+
Срок страхования	+	+

Перечни существенных условий договора одинаковы для имущественного и личного страхования, однако эти условия коренным образом различаются по содержанию.



Страховое событие – это конкретное событие, на случай наступления которого проводится страхование. С наступлением страхового события возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления.

Страховая сумма представляет собой денежную сумму, установленную договором страхования, исходя из которой устанавливается размер страховой выплаты. Страховщик несет обязательство в пределах страховой суммы.

При страховании имущества страховая сумма не может превышать страховую стоимость на момент заключения договора страхования. При осуществлении личного страхования страховая сумма устанавливается страховщиком по соглашению со страхователем.



Срок страхования – это период, в течение которого страховщик предоставляет страховое покрытие. Наступление события именно в этот промежуток времени признается страховым случаем, влекущим обязательство страховщика по страховой выплате. Срок страхования определяется соглашением сторон.

Для дополнения и детализации существенных условий в договоре страхования используются прочие условия. К ним можно отнести следующее:

- процедура оформления и порядок вступления в силу договора страхования;
- порядок уплаты и последствия неуплаты страховых взносов;
- территория страхования;
- порядок рассмотрения страховых претензий;

- изменение первоначальных условий страхования;
- рассмотрение споров сторон;
- другие условия.

Заявление о заключении договора страхования

Инициатором контакта потенциального страхователя и страховщика может выступать как страховая компания (например, через страхового агента, посещающего потенциальных клиентов), так и страхователь, обратившийся в страховую компанию. Желание страхователя получить страховую защиту оформляется особым документом – заявлением на страхование.

Заявление является односторонним волеизъявлением страхователя, направленным на заключение договора страхования. Законом не устанавливается единая форма заявления, она разрабатывается страховщиком самостоятельно. Формы заявления могут различаться по видам страхования. В заявлении содержатся основные сведения, необходимые для оценки риска и оформления договора страхования. За предоставление полной и достоверной информации ответственность несет страхователь.

В заявлении на страхование обычно указываются объект страхования (при необходимости – его местонахождение), желаемый срок страхования и виды рисков, на случай которых производится страхование. Страховщик со слов страхователя или страхователь самостоятельно заполняют вопросник, который подписывается страхователем, при этом заявление и вопросник могут быть объединены в едином документе.

При страховании имущества могут составляться акт осмотра объекта страхования, а также опись имущества, в которой фиксируется страхуемое имущество по его оценке. Акт осмотра составляется в рамках предстраховой экспертизы сотрудником страховой компании, агентом или внешним экспертом. При страховании транспортных средств (каско) обычно проводится осмотр транспортного средства (с заполнением заявления-анкеты), а также запрашиваются паспорт транспортного средства и свидетельство о регистрации. При страховании жизни проводится медицинское освидетельствование застрахованных лиц.

На основании заявления и вопросника составляется проект договора страхования. В нем отражаются все необходимые условия, которые корректируются до достижения соглашения сторон. В соответствии с заявлением о заключении договора страхования оформляется договор страхования, подписываемый сторонами, или выписывается страховой полис (сертификат, свидетельство), подтверждающий заключение договора страхования.

Страховые полисы и свидетельства, как правило, содержат все условия договора, включая стандартные правила страхования,

специальные условия для данного договора, дополнения и исключения из стандартных правил; в них могут содержаться индивидуальные, отдельно согласованные со страхователем условия. Страховые сертификаты более просты, в них содержатся лишь существенные условия договора, а в остальном они отсылают к стандартным правилам страхования. Правила страхования являются неотъемлемым элементом договора страхования.

Систематическое страхование разных партий однородного имущества (товаров, грузов и т.п.) на сходных условиях в течение определенного срока может осуществляться на основании генерального полиса. По отдельным партиям товаров могут оформляться страховые полисы, подпадающим под действие генерального полиса. В случае несоответствия содержания страхового полиса генеральному полису предпочтение отдается страховому полису.

Законодательством разрешается выдавать полис на предъявителя в случае, если договор страхования имущества в пользу выгодоприобретателя заключен без указания его имени или наименования. Для реализации прав страхователем или выгодоприобретателем по такому договору необходимо представление этого полиса страховщику.

Процесс физического заключения договора, как правило, завершается уплатой страховой премии в наличном или безналичном порядке. Данные о договоре страхования заносятся в базу данных договоров страховщика. Оригиналы документов подшиваются в учетные регистры соответствующих департаментов (бухгалтерии и др.). Если необходимо обеспечить перестраховочное покрытие, материалы о договоре передаются в департамент перестрахования страховой компании.

Договор страхования вступает в силу с момента подписания, а ответственность возникает с момента уплаты страховой премии или первого ее взноса. Страховщик несет ответственность по договору страхования по всем страховым случаям, предусмотренным договором страхования, происшедшим после вступления договора страхования в силу, если в договоре не предусмотрен иной срок начала действия страхования (ст. 957 ГК РФ).

В период действия договора страхования может возникнуть необходимость в изменении некоторых его условий. Такие изменения оформляются дополнительным соглашением (аддендумом), являющимся неотъемлемой частью договора. Порядок оформления дополнительного соглашения такой же, как и при заключении договоров страхования.

Можно привести следующие основания для изменения условий договора страхования:

- увеличение действительной стоимости застрахованного имущества;
- появление 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 (ст. 959 ГК РФ);
- существенное нарушение договора одной из сторон либо существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора. В соответствии с п. 2 ст. 450 ГК РФ существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;
- по соглашению сторон либо по другим основаниям, указанным в законе или договоре.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определение понятию страхования.
2. Охарактеризуйте основные принципы страхования.
3. Какие функции выполняет страхование?
4. Как вы можете охарактеризовать дефиницию «страховая культура»?
5. Какие вы знаете признаки цивилизованной страховой культуры?
6. Перечислите основные критерии надежности страховой компании.
7. В чем заключается сущность страхования имущества?
8. Какие риски покрывает имущественное страхование?
9. Назовите основные виды страхования имущества.
10. Какие системы страховой ответственности страховщиков, применяются в имущественном страховании?
11. Перечислите условия страхования домашнего имущества.
12. В чем состоит сущность личного страхования?
13. Перечислите виды личного страхования.
14. Что представляет собой смешанное страхование жизни?
15. Назовите особенности договора страхования.
16. Перечислите участников договора страхования.
17. Какие существенные условия необходимо учитывать при заключении договора страхования?

ГЛАВА 9.

НАЛОГИ КАК СТАТЬЯ РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

После изучения 9 главы бакалавр должен:

знать

- экономическую сущность и классификацию налогов;
- налоговое законодательство Российской Федерации;

уметь

- эффективно использовать налоговое законодательство для оптимизации налоговых платежей домашнего хозяйства;

владеть

- понятийным аппаратом в области налогообложения физических лиц.
-

9.1. Налоги, их сущность и классификация

В расходах домашних хозяйств существенное место могут занимать налоги. Знание налоговых отношений, методики исчисления налогов позволяют достичь минимизации налоговых платежей, не нарушая налогового законодательства. Изучение данного раздела поможет обеспечить оптимальное налоговое планирование, как составной части финансового плана домашнего хозяйства.

Сущность налогов, сборов (пошлин) приведена в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ), в статье 8.



Налог – обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сущность налогов, сборов (пошлин) проявляется в выполнении ими своих функций.

Функции налогов показывают, каким образом реализуется их общественное назначение как инструмента распределения и перераспределения государственных доходов. Выделяют четыре функции налогов: *фискальная, распределительная, регулирующая и контрольная.*



Сбор – это всегда целенаправленный платеж, являющийся платой государству за оказанные услуги налогоплательщику. Адресность сбора, как правило, содержится в его названии (целевой сбор за пользование объектами животного мира и др.). Сбор может быть безадресным платежом с определенного вида деятельности или за право осуществления такой деятельности (торговый сбор и т.д.).

Фискальная функция – собственно изъятие средств налогоплательщиков в бюджет. Именно посредством фиска налоги выполняют свое предназначение по формированию государственного бюджета для выполнения общегосударственных и целевых государственных программ. Средством фискальной функции реализуется главное общественное назначение налогов – формирование финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах и необходимых для оборонных, социальных, природоохранных и других функций.



Пошлина – это денежный сбор, взимаемый с юридических и физических лиц за совершение специально уполномоченными органами действий и за выдачу документов, имеющих юридическое значение. Государственная пошлина подразделяется на таможенно-пограничные и внутригосударственные пошлины.

Распределительная функция налогов иначе называется социальной, поскольку состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями граждан: от состоятельных к неимущим, что обеспечивает, в конечном счете, гарантию социальной стабильности общества.

Регулирующая функция налогов стала осуществляться с тех пор, как государство начало активно участвовать в организации хозяйственной жизни страны. Налоговое регулирование выполняет три подфункции:

- *стимулирующая* – направлена на развитие социально-экономических процессов; реализуется через систему льгот, исключений, преференций (предпочтений);

- *дестимулирующая* – препятствует развитию определенных социально-экономических процессов. Как правило, действие этой подфункции связано с установлением повышенных ставок налогов.

- подфункция воспроизводственного назначения реализуется посредством платежей: например, за пользование природными ресурсами. Эти налоги имеют четкую отраслевую принадлежность и предназначены для привлечения средств, используемых в даль-

нейшем на воспроизводство (восстановление) эксплуатируемых ресурсов.

Контрольная функция налогообложения означает, что государство посредством налогов контролирует финансово-хозяйственную деятельность юридических лиц и граждан. Одновременно осуществляется контроль за источниками доходов и направлениями расходования средств. В конечном счете контрольная функция позволяет обеспечивать минимум налоговых поступлений в бюджет, который достаточен для выполнения государством своих конституционных функций.

В российской экономике происходит возрождение рыночных отношений. Выбор модели рынка определяет налоговую емкость (налоговое бремя, налоговый гнет, налоговый пресс) производства. Либеральная модель позволяет государству взимать минимум налогов, а социально ориентированная предполагает высокие ставки налогообложения, широкий круг плательщиков, незначительные льготы.

Налоговое бремя может исчисляться для экономики страны в целом и для конкретных налогоплательщиков. Налоговое бремя на макроуровне определяется как отношение общей суммы взимаемых налогов к величине совокупного национального продукта и показывает, какая масса произведенного общественного продукта перераспределяется в результате действия бюджетных механизмов. В экономически развитых странах с социально ориентированной экономикой среднее значение налогового бремени составляет 40-45%. В РФ этот показатель несколько выше – примерно 48%.

Для конкретного налогоплательщика налоговое бремя показывает долю совокупного дохода этого лица, которая отчуждается в бюджет. Практически берется отношение суммы всех начисленных налогов и налоговых платежей к объему реализации. Показатель налогового бремени зависит от вида деятельности плательщика. Так, на предприятиях, занимающихся производством вин и ликероводочных изделий, он достигает 50%, так как в цене этой продукции велика доля акцизов, сельскохозяйственные же предприятия, на которые распространяются многие налоговые льготы, несут налоговое бремя, не достигающее и 10%. От величины налогового бремени зависит объем изымаемых в бюджет средств.

Налогообложение в любом цивилизованном государстве базируется на определенных принципах – основополагающих идеях и положениях, существующих в налоговой сфере. Эти принципы во все времена были предметом особого внимания со стороны общества, так как от них во многом зависело социально-экономическое благополучие и спокойствие населения.

Основоположник классической политической экономии шотландский философ и экономист Адам Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал четыре принципа налогообложения, актуальных и в настоящее время. Современные принципы налогообложения представлены в ст. 3. НК ч.1 и ниже на рис.9.1.



Рисунок 9.1 – **Современные принципы налогообложения**

- принцип справедливости, утверждающий всеобщность налогообложения и равномерность распределения налогов между гражданами (равная обязанность граждан платить налоги) соразмерно с их доходами;

- принцип определенности, согласно которому сумма, способ и время платежа должны быть совершенно точно и заранее известны налогоплательщику. Это устойчивость основных видов налогов и налоговых ставок в течение ряда лет. В то же время налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к изменяющимся социально-экономическим условиям;

- принцип удобства предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны для плательщика. Система и процедура выплаты налогов должны быть понятными и удобными для налогоплательщиков;

- принцип экономии, т.е. сокращение издержек взимания налога, рационализация системы налогообложения. Суммы сборов по каждому конкретному налогу должны в соответствии с рассматриваемым принципом существенно превышать затраты на его сбор и обслуживание.

Классификация налогов позволяет установить их различия и сходство, свести их к небольшому числу групп и тем самым облегчить их изучение и практическое использование. Особые свойства отдельных групп налогов требуют особых условий налогообложения и взимания, специфических административно-финансовых мер.

Существует несколько принципов классификации налогов по: способу взимания налогов; субъекту налогообложения (налогоплательщику); объекту налогообложения; уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж и др.

В зависимости от способа взимания налогов они делятся на прямые и косвенные. Различия между ними сводятся к следующему (табл. 9.1).

Таблица 9.1 – Характеристика прямых и косвенных налогов

Прямые налоги	Косвенные налоги
1. В правоотношения по поводу взимания налогов вступают два субъекта: бюджет и налогоплательщик	В правоотношения по поводу взимания налогов вступают три субъекта: бюджет, носитель налога и юридический налогоплательщик как посредник между ними
2. Налоговое бремя несет непосредственно налогоплательщик	Налоговое бремя несет носитель налога, тогда как налог в бюджет поступает через юридических налогоплательщиков
3. Величина налогов непосредственно зависит от результатов финансово-хозяйственной деятельности плательщика	Величина налогов не зависит от финансовых результатов деятельности плательщика
4. Эти налоги поимущественные	Эти налоги имеют объектом обложения обороты по реализации товаров (работ, услуг)

В таблице 9.2 приведен перечень налогов Российской Федерации по состоянию на начало 2016 года, а также законодательные акты, регулирующие порядок исчисления и уплаты налогов.

Таблица 9.2 – Регулирование НК РФ порядка исчисления и уплаты налогов

Глава Налогового кодекса	Вид и наименование налога
	ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ
НК РФ, гл. 21 +	Налог на добавленную стоимость
НК РФ, гл. 22 +	Акцизы
НК РФ, гл. 23 +	Налог на доходы физических лиц
НК РФ, гл. 25	Налог на прибыль организаций
НК РФ, гл. 26 +	Налог на добычу полезных ископаемых
НК РФ, гл. 25.2 +	Водный налог
НК РФ, гл. 25.1 +	Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов
НК РФ, гл. 25.3 +	Государственная пошлина
	РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГИ
НК РФ, гл. 30	Налог на имущество организаций
НК РФ, гл. 28 +	Транспортный налог
НК РФ, гл. 29 +	Налог на игорный бизнес
	МЕСТНЫЕ НАЛОГИ
НК РФ, гл. 31 +	Земельный налог
НК РФ, гл. 32 +	Налог на имущество физических лиц
НК РФ, гл. 33 +	Торговый сбор
	СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ
НК РФ, гл. 26.1 +	Система налогообложения для сельхоз- товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)
НК РФ, гл. 26.2 +	Упрощенная система налогообложения
НК РФ, гл. 26.3 +	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности
НК РФ, гл. 26.4 +	Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции
НК РФ, гл. 26.5 +	Патентная система налогообложения

(знаком «+» помечены налоги, уплачиваемые физическими лицами и индивидуальными предпринимателями)

По субъекту налогообложения налоги делятся на налоги, взимаемые только с юридических лиц; только с физических лиц; как с юридических, так и физических лиц.

По объекту налогообложения налоги могут быть классифицированы на:

1) налоги, уплачиваемые с прибыли (доходов), – налог на прибыль, налог на дивиденды, налог на доходы от долевого участия в деятельности других организаций;

2) налоги, взимаемые с выручки от реализации товаров (работ, услуг), – налог на добавленную стоимость, акцизы;

3) налоги с имущества – налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц;

4) платежи за природные ресурсы – земельный налог, водный налог, лесные подати;

5) налоги со стоимости исковых заявлений и сделок имущественного характера – госпошлина.

По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж, налоги делятся на федеральные, региональные и местные.

Налоговая система Российской Федерации строится в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации. Налоговая система Российской Федерации включает федеральные, региональные и местные налоги. Основой классификации налогов служит признак компетенции органов государственной власти в применении налогового законодательства.

Федеральные налоги, порядок их зачисления в бюджет или внебюджетный фонд, размеры их ставок, объекты налогообложения, плательщики налогов устанавливаются законодательными актами Российской Федерации и взимаются на всей ее территории. Льготы по федеральным налогам могут устанавливаться только федеральными законами о налогах.

Региональные налоги устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации в соответствии с НК Российской Федерации и действуют на территории соответствующих субъектов Российской Федерации.

Местные налоги устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления и действуют на территории соответствующих городов, районов в городах и сельской местности или иного административно-территориального образования.

9.2. Общий порядок налогообложения и исчисления местных и региональных налогов

Налоговое право базируется на ряде принципов, одним из которых является принцип обязательности *элементов налогообложения*. Этот принцип сводится к тому, что отсутствие в законе корректно определенных обязательных элементов налога означает, что данный налог нельзя считать установленным, налог можно не платить, в крайнем случае – все возникающие юридические коллизии плательщик вправе трактовать в свою пользу. При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить. Основные положения ст. 17 НК РФ:



Статья 17. Общие условия установления налогов и сборов

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены *налогоплательщики и элементы налогообложения*, а именно:

- объект налогообложения;
 - налоговая база;
 - налоговый период;
 - налоговая ставка;
 - порядок исчисления налога;
 - порядок и сроки уплаты налога и др.
-

В необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. При установлении сборов определяются их налогоплательщики и элементы обложения применительно к конкретным сборам. Приведем характеристику элементов налога, а также других понятий, наиболее часто встречающихся при изучении данного модуля. Сущность каждого элемента налогообложения рассмотрим на примере исчисления и уплаты земельного налога – Глава 31.

Субъекты налогообложения, или налогоплательщики налога, – юридические лица, другие категории плательщиков и физические лица, которые обязаны в соответствии с законом уплачивать налоги. Основным признаком плательщиков налогов является наличие самостоятельного источника дохода. Плательщики – юридические лица, в частности, должны иметь самостоятельный баланс или смету. Учет налогоплательщиков в налоговых органах обязателен. Банки открывают хозяйствующим субъектам счета только при предъявлении документа, подтверждающего постановку на учет в налоговых органах.



Глава 31. Земельный налог

Налогоплательщики: организации и физические лица, обладающие земельными участками, признаваемые объектом налогообложения, на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования.

Объект налогообложения возникает в следствие юридических фактов (действий, событий, состояний), которые обуславливают обязанность субъекта заплатить налог. Законодательством установлен исчерпывающий перечень объектов налогообложения: прибыль (доходы); стоимость определенных товаров; добавленная стоимость продукции (работ, услуг); имущество юридических и физических лиц; передача имущества (дарение, наследование); операции с ценными бумагами; отдельные виды деятельности;

другие о **Другие участники договора** бъекты, установленные законодательством. Один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за тот или иной период налогообложения.



Глава 31. Земельный налог

Объект налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог.

Предмет налогообложения характеризуют признаки фактического (не юридического!) характера, которые обосновывают взимание соответствующего налога. Одно и то же имущество юридического лица может быть предметом нескольких налогов, и в каждом случае масштаб налога или порядок исчисления налогооблагаемой базы могут быть разными. Принадлежащий предприятию автомобиль облагается транспортным налогом и налогом на имущество. Если этот автомобиль куплен за рубежом, то он же является и объектом обложения таможенной пошлиной, акцизом, налогом на добавленную стоимость. Из перечисленных пяти налогов два имеют оригинальные параметры налогообложения – мощность двигателя (транспортный налог) и объем двигателя (таможенная пошлина); остальные имеют одинаковую основу – стоимость автомобиля, однако при этом базы налогообложения исчисляются по-разному.

База налогообложения – количественное выражение предмета налогообложения. В ряде случаев налогооблагаемая база фактически является частью предмета налогообложения, к которой применяется налоговая ставка. Например, предметом транспортного налога является транспортное средство. В разных странах выбраны разные параметры его налогообложения: во Франции и Италии – мощность двигателя, в Бельгии и Нидерландах – вес автомобиля, в Германии – объем рабочих цилиндров двигателя. В таких случаях налогооблагаемую базу нельзя определить как часть предмета налогообложения.



Глава 31. Земельный налог

Налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения. Налогоплательщики – организации и индивидуальные предприниматели определяют налоговую базу самостоятельно. Налоговая база для каждого налогоплательщика, являющегося физическим лицом, определяется налоговыми органами.

Цена для целей налогообложения – это фактическая цена реализации товара (выполнения работ, оказания услуг), указанная сторонами сделки как реальная рыночная цена.

Рыночная цена – это цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических условиях. При этом рынком товаров (работ, услуг) признается их сфера обращения, определяемая исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести (реализовать) товар (работу, услугу) на ближайшей по отношению к покупателю (продавцу) территории РФ или за ее пределами.

Идентичными признаются товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки: физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель. Однородными признаются товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. Учитываются их качество, наличие товарного знака, репутация на рынке, страна происхождения. *Ставка налога* (норма налогового обложения) – размер налога, установленный на единицу налогообложения. Ставки устанавливаются в двух формах: - адвалорные – выраженные в процентах (например, налог на доходы физических лиц, некоторые виды акцизов и т.д.); - специфические – в денежном выражении в зависимости от физических характеристик объектов налогообложения (например, земельный налог и т.д.). рассмотрим налоговые ставки по земельному налогу.



Глава 31. Земельный налог

Налоговые ставки устанавливаются нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать:

- 0,3% в отношении земельных участков сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры ЖКХ, приобретенных (предоставленных) для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;
 - 1,5% в отношении прочих земельных участков.
-

Налоговый период – срок, в течение которого завершается формирование налоговой базы, окончательно определяется размер налоговых обязательств. Необходимость этого элемента налога определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, тем, что многим объектам налогообложения (получение прибыли, дохода, реализация товаров и т.п.) свойственна протяженность во времени, по-

вторяемость. Во-вторых, вопрос о налоговом периоде связан с проблемой однократности налогообложения. Следует различать понятия «налоговый период» и «отчетный период», т.е. срок подведения итогов (окончательных или промежуточных), составления и предъявления в местный налоговый орган отчетности. В некоторых случаях налоговый и отчетный периоды совпадают. Однако часто отчет может представляться несколько раз в течение одного налогового периода.



Глава 31. Земельный налог

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами для налогоплательщиков-организаций и физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, признаются первый квартал, второй квартал и третий квартал календарного года.

Льготы по налогу – частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от уплаты налогов. Действующее законодательство предусматривает исчерпывающий перечень налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта;
- изъятие из налогообложения определенных элементов объекта;
- освобождение от уплаты налогов отдельных категорий налогоплательщиков;
- понижение налоговых ставок;
- целевые налоговые льготы, включая инвестиционные налоговые кредиты;
- прочие налоговые льготы.

По механизму действия налоговые льготы существенно отличаются друг от друга. В зависимости от того, на изменение какого из элементов налога направлены льготы, они принимают форму изъятий, скидок или налоговых кредитов. Отдельные льготы по земельному налогу:



Глава 31. Земельный налог.

Ст. 395 НК РФ

Освобождаются от налогообложения:

- 1) организации и учреждения уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции РФ;
 - 2) организации – в отношении земельных участков, занятых государственными автомобильными дорогами общего пользования;
 - 3) религиозные организации;
 - 4) общероссийские общественные организации инвалидов;
 - 5) организации народных художественных промыслов;
 - 6) физические лица, относящиеся к коренным малочисленным народам;
 - 7) организации – резиденты особой экономической зоны.
-

Методы налогообложения – форма зависимости между ставками налога и величиной налогооблагаемой базы, в частности доходами налогоплательщика. Существует равное, пропорциональное, прогрессивное и регрессивное налогообложение.

Равным признается такой метод налогообложения, при котором для каждого налогоплательщика устанавливается равная сумма налога, например, в абсолютной сумме или в процентах от минимальной заработной платы. При пропорциональном методе налогообложения ставка налога (не сумма!) равна для каждого налогоплательщика независимо от размера его доходов. Иными словами, ставка налога не зависит от величины базы налогообложения и с ростом базы пропорционально возрастает сумма налога.

Прогрессивное налогообложение характеризуется ростом ставки налога по мере увеличения налогооблагаемой базы, в частности величины дохода налогоплательщика. При этом не только увеличивается абсолютная сумма налогов, но и усиливается налоговое бремя, т.е. возрастает доля изымаемого дохода при его росте. Регрессивные налоги, наоборот, предполагают снижение средней ставки налога по мере роста доходов, а также ослабление налогового бремени. Тяжесть изъятия обратно пропорциональна доходу: чем меньше доход, тем тяжелее налог для плательщика. Регрессивное налогообложение свойственно главным образом косвенным налогам. Результатом регрессивного налогообложения при определенных обстоятельствах может быть абсолютное повышение собираемости налогов.

Способы уплаты налогов: 1) уплата налога по декларации; 2) уплата налога у источника дохода; 3) кадастровый способ уплаты налога.

В соответствии с первым способом налогоплательщик представляет в установленные сроки в налоговый орган по месту своей регистрации официальное заявление (декларацию) о своих налоговых обязательствах. Уплата налога у источника дохода предполагает, что налогоплательщик получает часть дохода за вычетом налога, рассчитанного и удержанного бухгалтерией предприятия или предпринимателем, производящим выплату дохода. Данный способ уплаты имеет то преимущество, что всякое уклонение от уплаты налога исключено.

При кадастровом способе уплаты налогов ведется кадастр – реестр, устанавливающий классификацию объектов налогообложения по некоторым внешним признакам (доход, имущество), а также определяющий среднюю доходность объекта налогообложения. При построении кадастра за основу может быть взята какая-либо характеристика объекта налогообложения (при построении

земельного кадастра, например, вид земли (пашня, луг, лес и пр.) и ее местонахождение).

Авансовые платежи по налогам устанавливаются с целью приблизить момент уплаты налогов к моменту получения доходов. По окончании отчетного налогового периода производится расчет фактической суммы налогов по итогам хозяйственно-финансовой деятельности налогоплательщика. Авансовые платежи засчитываются в счет уплаты этой суммы. Недостающие суммы доплачиваются, а излишне уплаченные возвращаются или засчитываются в счет предстоящих платежей по налогу.

9.3 Особенности исчисления и уплаты федеральных налогов

Федеральные налоги России бывают двух видов (ст. 12 НК РФ):

- уплачиваемые, в общем режиме;
- уплачиваемые, в специальных налоговых режимах.



Ст. 395 НК РФ «Федеральные налоги и сборы» *общий режим*

1. Налог на добавленную стоимость (НДС). +
 2. Акцизы. +
 3. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). +
 4. Налог на прибыль предприятий.
 5. Налог на добычу полезных ископаемых. +
 6. Сбор за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов. +
 7. Водный налог. +
 8. Государственная пошлина. +
-

К числу федеральных налогов, уплачиваемых в специальных налоговых режимах относятся:



Ст. 18 НК РФ «Федеральные налоги и сборы» *специальный режим*

1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН). +
 2. Упрощенная система налогообложения (УСН). +
 3. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). +
 4. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. +
 5. Патентная система налогообложения. +
-

(знаком «+» помечены налоги, уплачиваемые физическими лицами и индивидуальными предпринимателями)

Порядок исчисления и уплаты федеральных налогов рассмотрим на примере налога на доходы физических лиц.

Налог на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц, т.е. прямой налог на их личные доходы, существует практически во всех странах. В последние годы во всех экономически развитых странах происходит смещение в сторону увеличения удельного веса в структуре бюджета подоходного налога и взносов в фонды социального страхования. В США, например, доля подоходного налога составляет 41%, в Англии – 46, во Франции – 20%. В этом же направлении эволюционирует и налоговая система России.

В настоящее время в РФ налог на доходы физических лиц по сумме поступлений в бюджет занимает третье место после налога на прибыль организаций и НДС и является основным налогом с населения. Основопологающим документом, регулирующим порядок взимания рассматриваемого налога, является глава 23 НК РФ. Особенностью налога на доходы физических лиц является то обстоятельство, что хотя он и удерживается из дохода физических лиц, но ответственность за его исчисление, удержание и перечисление в бюджет несут организация или предприниматель, выплачивающие доход работнику, выступая при этом в качестве налоговых агентов государства:



Ст. 24 НК РФ «Налоговые агенты»

Организации и (или) физические лица, на которых возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов

Плательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также физические лица, получающие доходы от источников, расположенных в РФ, не являющиеся налоговыми резидентами РФ. К лицам, которые рассматриваются как имеющие постоянное местожительство в РФ, относятся лица, находящиеся в РФ в общей сложности не менее 183 дней в календарном году.



Глава 23, ст. 11 НК РФ «Налог на доходы физических лиц»

Налоговый статус физических лиц

Резиденты – фактически находятся на территории РФ не менее 183 дней в календарном году.

Нерезиденты – фактически находятся на территории РФ менее 183 дней в календарном году.

Объектом налогообложения для физических лиц – налоговых резидентов РФ является доход, полученный ими от источников как в РФ, так и за рубежом, а для физических лиц – нерезидентов – от источников только в РФ. Законодательство устанавливает следующий порядок исчисления облагаемой базы. Учитываются все доходы плательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды. Если из дохода плательщика по его распоряжению, по решению суда или иных органов производятся какие-либо удержания, они не уменьшают налоговую базу. База исчисляется отдельно по каждому виду доходов, по которым установлены различные ставки.

Для доходов, облагаемых по ставке 13%, налоговая база определяется как денежное выражение таких доходов, уменьшенных на сумму стандартных, социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов. Если при этом сумма вычетов в налоговом периоде окажется больше суммы доходов, в отношении которых предусмотрена налоговая ставка 13%, то в этом периоде налоговая база считается равной нулю. На следующий налоговый период разница между суммой вычетов в этом периоде и суммой доходов, в отношении которых предусмотрена ставка 13%, не переносится.

Для доходов, облагаемых по иным ставкам, налоговая база определяется как денежное выражение таких доходов. Налоговые вычеты в этом случае не применяются.

Законодательство предусматривает особый порядок определения облагаемой базы в следующих трех случаях:

- при получении доходов в натуральной форме;
- при получении доходов в виде материальной выгоды;
- по договорам страхования и договорам негосударственного пенсионного обеспечения.

При получении плательщиком дохода от организаций и индивидуальных предпринимателей в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг), а также имущественных прав налоговая база определяется как их стоимость, исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 40 НК РФ. В стоимость таких товаров (работ, услуг) включается соответствующая сумма НДС и акцизов.

К доходам, полученным в виде материальной выгоды, относятся:

- выгода, полученная от экономии на процентах за пользование плательщиком заемными (кредитными) средствами, полученными от организаций или индивидуальных предпринимателей, за исключением материальной выгоды, полученной в связи с опера-

циями с кредитными картами в течение беспроцентного периода, установленного в договоре о предоставлении карты;

- выгода, полученная от приобретения товаров (работ, услуг) у физических лиц в соответствии с гражданско-правовым договором, а также у организаций и индивидуальных предпринимателей, являющихся взаимозависимыми по отношению к плательщику;

- выгода, полученная от приобретения ценных бумаг и др.

В ст. 217 НК РФ приводится перечень видов доходов физических лиц, не подлежащих обложению (освобождаемых от обложения).

Налоговые вычеты. В отношении налога на доходы физических лиц предусмотрены четыре вида вычетов: стандартные, социальные, имущественные и профессиональные. *Налоговые вычеты по НДФЛ* регулируются соответственно ст. 218, 219, 220 и 221 НК РФ.

Налоговые ставки. Обложение доходов физических лиц строится во всех странах по прогрессивной шкале. В России же с 01.01.2001 г. установлен пропорциональный метод обложения – ставка налога равна для каждого плательщика независимо от размера его доходов и определяется видом получаемых доходов:



Глава 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц»

Налоговые ставки

35%; 30%; 15; 9%; 13%.

Порядок исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц имеет некоторые особенности применительно: к налоговым агентам; к предпринимателям и другим лицам, занимающимся частной практикой; к отдельным видам доходов.

Налоговые агенты – российские организации, индивидуальные предприниматели и постоянные представительства иностранных организаций в РФ, от которых или в результате отношений с которыми плательщик получил доходы, обязаны исчислить, удержать у плательщика и уплатить сумму налога. Исчисление сумм и уплата налога производятся в отношении доходов плательщика, источником которых является налоговый агент.

Исчисление сумм налога производится агентами нарастающим итогом с начала налогового периода по итогам каждого месяца применительно ко всем доходам, в отношении которых применяется ставка 13%, начисленным плательщику за данный пери-

од. Налог по доходам, облагаемым по иным ставкам, исчисляется агентом отдельно.

Исчисление суммы налога производится без учета доходов, полученных плательщиком от других налоговых агентов и удержанных ими.

Агенты обязаны удержать налог из доходов плательщика при их выплате. Удержание налога производится налоговым агентом за счет любых денежных средств, выплачиваемых агентом плательщику, при их выплате плательщику либо по его поручению третьим лицам. При этом удерживаемая сумма налога не может превышать 50% суммы выплаты.

Особенности исчисления налога индивидуальными предпринимателями и другими лицами, занимающимися частной практикой, сводятся к следующему.

Исчисление и уплату налога производят следующие плательщики:

- физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, – по суммам доходов, полученных от ее осуществления;

- частные нотариусы и другие лица, занимающиеся частной практикой, – по суммам доходов, полученных от нее.

Эти плательщики исчисляют суммы налога самостоятельно. Законодательство предусматривает некоторые *особенности исчисления налога в отношении отдельных видов доходов.*

Исчисление и уплату налога производят следующие категории плательщиков:

- физические лица – исходя из сумм вознаграждений, полученных от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам найма или договорам аренды любого имущества, а также от продажи имущества, принадлежащего этим лицам;

- физические лица – резиденты РФ, получающие доходы из зарубежных источников, исходя из сумм таких доходов;

- физические лица, получающие другие доходы, при получении которых не был удержан налог налоговыми агентами, – исходя из сумм таких доходов.

Указанные плательщики исчисляют суммы налога самостоятельно.

Устранение двойного налогообложения. Налоги с доходов, уплаченных плательщиком – резидентом РФ за рубежом в соответствии с законодательством других государств, засчитываются при уплате налога в РФ, если это предусмотрено соглашением об избе-

жании двойного обложения. При этом размер засчитываемой суммы не может превышать суммы налога, исчисленной так, как если бы эти доходы были получены от источников в РФ. Такой зачет производится при условии представления плательщиком документа о полученном доходе и об уплате им налога за рубежом, подтвержденного налоговым органом иностранного государства.

Для освобождения от уплаты налога, проведения зачета, получения налоговых вычетов или иных налоговых привилегий плательщик должен представить в налоговые органы официальное подтверждение того, что он является резидентом государства, с которым Россия заключила договор об избежании двойного обложения, а также документ о полученном доходе и об уплате им налога за рубежом, подтвержденный налоговым органом иностранного государства. Подтверждение может быть представлено как до уплаты налога или авансовых платежей, так и в течение одного года после окончания того налогового периода, по результатам которого плательщик претендует на получение освобождения от уплаты налога, проведения зачета, налоговых вычетов или привилегий.

Особенности организации финансов субъектов хозяйствования без образования юридического лица. Согласно Конституции РФ «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности». Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели) должны:

- обладать имуществом, принадлежащим им как на праве собственности, так и на праве аренды;
- пройти государственную регистрацию в качестве предпринимателя;
- систематически получать в результате предпринимательской деятельности прибыль от пользования имуществом (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг);
- иметь лицензию на ведение предпринимательской деятельности (в случаях, установленных законодательством).

Согласно ст. 11 НК РФ под индивидуальными предпринимателями понимаются физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую

деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства РФ, при исполнении обязанностей, возложенных на них НК РФ, не вправе ссылаться на то, что они не являются Индивидуальными предпринимателями.

Право гражданина заниматься предпринимательской деятельностью установлено ст. 23 ГК РФ, в соответствии с которой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не следует из закона, иных правовых актов или существа правоотношения. Предприниматели вправе, так же как и коммерческие организации, заключать публичные договоры. Таким договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг), которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.).

Индивидуальные предприниматели могут в своей деятельности принимать на работу других физических лиц как по гражданско-правовым, так и по трудовым договорам. При этом у предпринимателей возникает обязанность уплаты единого социального налога.

Отдельно выделен в п. 2 ст. 23 ГК РФ такой субъект предпринимательского (хозяйственного) права, как глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица, который признается предпринимателем с момента государственной регистрации хозяйства. Взаимоотношения между членами и главой хозяйства строятся на договорной основе или на основе соглашений между ними. Плоды, продукция и доходы, полученные в результате деятельности хозяйства, являются общим имуществом его членов и используются по соглашению между ними.

Одно из важнейших условий деятельности предпринимателей является лицензирование их деятельности. В соответствии с законодательством определенные области предпринимательской деятельности требуют помимо государственной регистрации предпринимателя получение лицензии на право осуществления этой деятельности. Лицензируемые виды деятельности осуществляются лицами, имеющими специальные знания, которые подтверждаются соответствующими документами об образовании. Кроме того, в лицензионные требования и условия к гражданину, являющемуся индивидуальным предпринимателем, могут дополнительно включаться квалификационные требования как к соискателю лицензии или лицензиату. Лицензия – это разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом индивидуальному предпринимателю.

К лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов РФ и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

Доход граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, облагается налогом на доходы физических лиц. *Индивидуальные предприниматели в налоговых правоотношениях выступают в качестве:*

- налогоплательщиков;
- налоговых агентов (работодатели или лица, являющиеся источником дохода других физических лиц), т.е. индивидуальные предприниматели выступают как лица, на которые возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующие бюджеты налогов и платежей;
- плательщиков страховых взносов в Пенсионный фонд РФ.

В этой связи обязанности индивидуальных предпринимателей также рассматриваются с двух сторон: как налогоплательщиков и как налоговых агентов. Обязанности индивидуальных предпринимателей, которые выступают в качестве налогоплательщиков, установлены ст. 23 НК РФ. Согласно указанной статье индивидуальные предприниматели обязаны:

- 1) уплачивать законно установленные налоги;
- 2) встать на учет в налоговых органах, если предусмотрена такая обязанность;
- 3) вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

4) представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговые декларации по тем налогам, которые они обязаны уплачивать, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

5) представлять налоговым органам и их должностным лицам в предусмотренных случаях документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;

6) выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;

7) предоставлять налоговому органу необходимую информацию и документы в предусмотренных случаях и порядке;

8) в течение трех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций – также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги;

9) нести иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах;

10) сообщать в налоговый орган по месту учета: а) об открытии или закрытии счетов – в пятидневный срок; б) обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях – в срок не позднее одного месяца со дня начала такого участия; в) обо всех обособленных подразделениях, созданных на территории РФ, – в срок не позднее одного месяца со дня их создания, реорганизации или ликвидации; г) о прекращении своей деятельности, объявлении несостоятельности (банкротстве), ликвидации или реорганизации – в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения; д) об изменении своего места нахождения – в срок не позднее десяти дней со дня принятия такого решения.

Обязанности индивидуальных предпринимателей, которые выступают в качестве налоговых агентов, установлены ст. 24 НК РФ:

– правильно и своевременно исчислять, удерживать из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщикам, и перечислять в бюджеты (внебюджетные фонды) соответствующие налоги;

– в течение одного месяца письменно сообщать в налоговый орган по месту своего учета о невозможности удержать налог у плательщика и о сумме его задолженности; – вести учет выплаченных плательщикам доходов, удержанных и перечисленных в бюджеты (внебюджетные фонды) налогов, в том числе персонально по каждому плательщику;

– представлять в налоговый орган по месту своего учета документы, необходимые для осуществления контроля за правильностью исчисления, удержания и перечисления налогов.

Кроме того, физические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателей, удерживающие налог на доходы физических лиц, обязаны:

– вести учет совокупного годового дохода, выплаченного физическим лицам в календарном году;

– ежеквартально представлять в налоговый орган по месту своей регистрации отчет об итоговых суммах начисленных доходов и удержанных суммах налога;

– представлять в налоговый орган по месту своей регистрации сведения о доходах, выплаченных ими физическим лицам не по месту основной работы (службы, учебы), и об удержанных суммах налога с указанием адресов постоянного местожительства получателей дохода не реже одного раза в квартал, а также ежегодно не позднее 1 марта года, следующего за отчетным, – сведения о доходах, выплаченных ими физическим лицам по месту основной работы.

Налогообложение доходов индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Индивидуальные предприниматели (как и организации) облагаются в рамках либо общего режима налогообложения, либо специального налогового режима.

Общий режим налогообложения предусматривает уплату налога на прибыль организаций (для организаций), налога на доходы физических лиц (для предпринимателей), НДС, налога на имущество организаций (для организаций), налога на имущество физических лиц (для предпринимателей) и др. Обложение в рамках специального налогового режима означает, что субъекты предпринимательства применяют особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного времени. Этот порядок устанавливается НК РФ.

При установлении специальных налоговых режимов элементы налогообложения и налоговые льготы определяются в порядке, предусмотренном НК РФ. К настоящему времени в разделе VIII.I НК РФ «Специальные налоговые режимы» установлены пять видов таких режимов, что было отмечено выше. Предметом рассмотрения в настоящем вопросе являются два средних специальных налоговых режима. Их цель – упростить порядок исчисления и взимания налогов в зависимости от субъектного состава или вида деятельности.

Концепция глав 26.2 и 26.3 части второй НК РФ направлена на обеспечение реализации государственной политики по совер-

шенствованию системы налогообложения и снижению налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства.

Следует иметь в виду, что эти два режима могут действовать для конкретной организации или предпринимателя одновременно. Организации, перешедшие на упрощенную систему, но начинающие в период ее применения осуществлять вид деятельности, подпадающий под обложение единым налогом на вмененный доход (ЕНВД), могут применять одновременно и ЕНВД, и упрощенную систему. Организации и предприниматели, переведенные на уплату ЕНВД по одному или нескольким видам деятельности, вправе применять упрощенную систему налогообложения в отношении иных осуществляемых ими видов деятельности. При этом ограничения по размеру дохода от реализации, численности работников и стоимости основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА), установленные главой 26.2 НК РФ по отношению к таким организациям и предпринимателям, определяются, исходя из всех осуществляемых ими видов деятельности (включая переведенные на ЕНВД).

Особенности исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц предпринимателями. Исчисление и уплату НДФЛ в рамках общего режима налогообложения производят:

1) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, – по суммам доходов, полученных от осуществления такой деятельности;

2) частные нотариусы и другие лица, занимающиеся частной практикой, – по суммам доходов, полученных от такой деятельности.

Они самостоятельно исчисляют суммы НДФЛ. Общая сумма НДФЛ, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисляется плательщиком с учетом сумм НДФЛ, удержанных налоговыми агентами при выплате плательщику дохода, а также сумм авансовых платежей по НДФЛ, уплаченных в этот бюджет.

Убытки прошлых лет, понесенные физическим лицом, не уменьшают налоговую базу.

Указанные плательщики обязаны представить в налоговый орган по месту своего учета декларацию в установленные сроки.

Общая сумма НДФЛ, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисленная в соответствии с декларацией, уплачивается по месту учета плательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим.

В случае появления в течение года у плательщиков доходов, полученных от осуществления предпринимательства или от занятия частной практикой, они обязаны представить декларацию с указанием суммы предполагаемого дохода от этой деятельности в

текущем налоговом периоде в налоговый орган в пятидневный срок по истечении месяца со дня появления таких доходов. При этом сумма предполагаемого дохода определяется плательщиком.

Исчисление суммы авансовых платежей производится налоговым органом. Расчет сумм авансовых платежей на текущий налоговый период производится налоговым органом на основании суммы предполагаемого дохода, указанного в декларации, или суммы фактически полученного дохода от указанных видов деятельности за предыдущий налоговый период с учетом налоговых вычетов.

Авансовые платежи уплачиваются плательщиком на основании уведомлений: 1) за январь – июнь – не позднее 15 июля текущего года в размере 1/2 годовой суммы авансовых платежей; 2) за июль – сентябрь – не позднее 15 октября текущего года в размере 1/4 годовой суммы авансовых платежей; 3) за октябрь – декабрь – не позднее 15 января следующего года в размере 1/4 годовой суммы авансовых платежей.

В случае значительного (более чем на 50%) увеличения или уменьшения в налоговом периоде дохода плательщик обязан представить новую декларацию с указанием суммы предполагаемого дохода от осуществления предпринимательской деятельности на текущий год. В этом случае налоговый орган производит перерасчет сумм авансовых платежей на текущий год по не наступившим срокам уплаты. Перерасчет сумм авансовых платежей производится налоговым органом не позднее пяти дней с момента получения новой декларации.

Упрощенная система налогообложения (УСНО). Главой 26.2 установлен не новый налог, а *специальный налоговый режим*, заменяющий ряд налогов одним налогом. Часто применяется термин «единый налог», но это название скорее просторечное. В главе 26.2 этот термин использован лишь в одной статье. Тем не менее, поскольку в специальной литературе термин «единый налог» используется достаточно активно, мы в данной главе также будем его применять. УСНО регламентируется исключительно НК РФ, и региональные органы власти не вправе каким-либо образом уточнять элементы единого налога. Организации и предприниматели добровольно переходят к УСНО или возвращаются к общему режиму в порядке, предусмотренном НК РФ. Переход к УСНО означает, что уплачивается единый налог, который предусматривает освобождение от обязанности по уплате нескольких налогов, взимаемых при общем режиме налогообложения. Виды налогов, которые заменяет собой Единый налог показаны в таблице 9.3.

Таблица 9.3 – **Виды налогов, заменяемых Единым налогом**

Для организаций	Для предпринимателей
Налог на прибыль организаций;	НДФЛ (в отношении доходов, полученных от предпринимательства);
НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров в РФ;	НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров в РФ;
Налог на имущество организаций.	Налог на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательства).

Иные налоги уплачиваются в общем порядке. Плательщики уплачивают также и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование.

Следует иметь в виду, что, переходя на УСНО, организации и предприниматели продолжают применять действующий порядок ведения кассовых операций и представления статистической отчетности. Они по-прежнему в установленных случаях исполняют обязанности налоговых агентов.

Плательщиками единого налога признаются организации и предприниматели, пожелавшие перейти на УСНО. При этом организации и индивидуальные предприниматели должны соответствовать критериям установленным Главой 26.2 НК РФ.

Нетрудно заметить, что УСНО может применяться главным образом субъектами малого предпринимательства. В НК РФ определен закрытый перечень организаций, которые по характеру своей деятельности или в зависимости от ряда иных условий УСНО применять не могут.

Организации и предприниматели, переведенные на уплату ЕНВД по одному или нескольким видам деятельности, вправе применять УСНО в отношении иных осуществляемых ими видов деятельности. При этом установленные ограничения по численности работников и стоимости ОС и НМА по отношению к таким организациям и предпринимателям определяются исходя из всех осуществляемых ими видов деятельности.

Переход на УСНО – уведомительный, а не разрешительный. Действующие организации и предприниматели, изъявившие желание перейти на эту систему, подают заявление в налоговый орган с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, начиная с которого они переходят на УСНО. Вновь созданные организации (зарегистрированные предприниматели) вправе подать заявление о переходе на УСНО в пятидневный срок с даты постановки на налоговый учет. В этом случае организация и индивидуальный предприниматель вправе применять УСНО с даты постановки их на учет.

Организации и предприниматели, которые в соответствии с законодательством субъектов РФ до окончания текущего календарного года перестали быть плательщиками ЕНВД, вправе на основании заявления перейти на УСНО с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате ЕНВД.

Вернуться к иному режиму обложения плательщики не вправе до окончания налогового периода. Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы плательщика превысили сумму установленную НК РФ или в течение этого периода допущено несоответствие перечисленным выше требованиям, такой плательщик считается утратившим право на применение УСНО с начала того квартала, в котором допущено указанное превышение или несоответствие указанным требованиям. Указанная величина предельного размера доходов плательщика, ограничивающая его право на применение УСНО, подлежит индексации.

Плательщик должен уведомить налоговую инспекцию только в случае перехода на иной режим обложения (в течение 15 дней после отчетного периода, в котором его доход превысил установленные ограничения), а по умолчанию считается использующим УСНО и далее. Плательщик, перешедший с УСНО на иной режим обложения, вправе вновь перейти на УСНО не ранее чем через два года после того, как он утратил право на применение УСНО.

Объектом налогообложения признаются: доходы; доходы, уменьшенные на величину расходов. Выбор объекта осуществляется самим плательщиком. Выбор того или иного варианта обуславливается экономической целесообразностью: если у плательщика большие суммы расходов, на которые можно уменьшить для целей налогообложения доходы, то он остановится на втором варианте; если таких расходов немного, то приемлем первый вариант. Организации при определении объекта обложения учитывают доходы от реализации и внереализационные доходы.

Не учитываются в составе доходов, – доходы в виде полученных дивидендов, если их обложение произведено налоговым агентом. Предприниматели при определении объекта учитывают доходы, полученные от предпринимательской деятельности. В НК РФ установлен перечень расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта обложения. Из перечисленных расходов в особом порядке учитываются расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов. Причем порядок их учета зависит от того, приобретены они в период применения УСНО или до перехода на эту систему. При применении УСНО используется кассовый метод признания доходов и расходов. Датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках или в кассу, получения иного имущества (работ, услуг)

или имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) плательщику иным способом. *Облагаемая база* определяется в зависимости от формы облагаемого объекта:

- если объектом обложения являются доходы, налоговой базой признается денежное выражение доходов;
- если объектом обложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов.

При этом доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода (календарного года).

Практика показывает, что довольно часто плательщики умышленно занижают облагаемую базу. В главе 26.2 НК РФ предусмотрен способ, призванный обеспечить минимальную сумму налоговых поступлений при УСНО и исключить уклонение плательщиков от платежей единого налога. Этой цели служит уплата так называемого минимального налога. Он уплачивается лишь плательщиками, применяющими в качестве объекта обложения доходы, уменьшенные на величину расходов. Минимальный налог исчисляется за налоговый период по ставке 1% от налоговой базы, которой в данном случае признается облагаемый доход. Минимальный налог уплачивается, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога:

$$0,15(Д-Р) < 0,01Д, \quad (9.1)$$

Где,

Д – облагаемые доходы;

Р – расходы, уменьшающие доходы для целей налогообложения;

0,15(Д-Р) – сумма налога, исчисленная в общем порядке по ставке 15% от налоговой базы, которой являются облагаемые доходы, уменьшенные на величину расходов;

0,01Д – минимальный налог, исчисленный по ставке 1% от налоговой базы, которой являются облагаемые доходы.

При этом плательщик вправе в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке $[0,01Д - 0,15(Д-Р)]$, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее, в порядке, предусмотренном в главе 25 НК РФ.

Убыток, полученный плательщиком при применении общего режима обложения, не принимается при переходе на УСНО, а при применении УСНО – при переходе на общий режим. Иными словами, исключается учет убытка при смене режима обложения.

Минимальный налог является не дополнительным налогом помимо единого налога, а, по существу, лишь формой единого налога. Минимальный налог обеспечивает минимальные гарантии для работников по их пенсионному, социальному и медицинскому обеспечению, так как вся сумма минимального налога направляется по установленным нормативам в соответствующие социальные внебюджетные фонды. Уплата минимального налога должна производиться по итогам налогового периода.

Другими словами, на плательщика, избравшего в качестве объекта обложения доходы, уменьшенные на величину расходов, возложена обязанность по итогам налогового периода определить:

- сумму единого налога в соответствии с общим порядком;
- сумму минимального налога.

Только в том случае, когда сумма исчисленного минимального налога превышает сумму единого налога, исчисленного в соответствии с общим порядком, плательщик должен уплатить минимальный налог. Минимальный налог не исчисляется по итогам отчетных периодов. Плательщики, переведенные по отдельным видам деятельности на уплату ЕНВД, ведут отдельный учет доходов и расходов по разным специальным налоговым режимам. При невозможности разделения расходов при исчислении налоговой базы по налогам, исчисляемым по разным специальным режимам, эти расходы распределяются пропорционально долям доходов в общем объеме доходов, полученных при применении указанных специальных режимов.

Налоговые ставки имеют следующие значения: если объектом обложения являются доходы – 6%; если объектом обложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, – 15%.

Порядок исчисления и уплаты налога предусматривает, что сумма налога по итогам налогового периода определяется плательщиком самостоятельно. Плательщики по итогам каждого отчетного периода исчисляют сумму авансового платежа, исходя из фактических доходов, рассчитанных нарастающим итогом с начала налогового периода, с учетом ранее уплаченных платежей. Сумма налога (авансовых платежей), исчисленная за налоговый (отчетный) период, уменьшается на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. При этом сумма налога (авансовых платежей) не может быть уменьшена более чем на 50%.

Плательщики, декларирующие доходы, уменьшенные на величину расходов, исчисляют сумму авансового платежа, исходя из фактически полученных доходов, уменьшенных на величину расходов, рассчитанных нарастающим итогом с начала налогового периода, с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей.

Ранее исчисленные суммы авансовых платежей по налогу зачитываются при исчислении сумм авансовых платежей по налогу за отчетный период и суммы налога за налоговый период. Суммы налога зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их последующего распределения в бюджеты всех уровней и бюджеты государственных внебюджетных фондов в соответствии с бюджетным законодательством.

Сумма излишне уплаченного налога подлежит возврату в счет предстоящих платежей плательщика по этому или иным налогам, погашения недоимки либо возврату плательщику. При этом зачет суммы излишне уплаченного налога в счет предстоящих платежей осуществляется на основании письменного заявления плательщика по решению налогового органа. Возврат суммы излишне уплаченного налога производится за счет средств бюджета (внебюджетного фонда), в который произошла переплата, в течение одного месяца со дня подачи заявления о возврате.

В случае возникновения у плательщиков обязанности по уплате минимального налога по итогам налогового периода, суммы ранее уплаченных ими за истекшие отчетные периоды квартальных авансовых платежей единого налога подлежат возврату этим плательщикам. Либо зачету в счет предстоящих им авансовых платежей по единому налогу за следующие отчетные периоды, или по согласованию с территориальными органами Федерального казначейства – зачету в счет предстоящих платежей минимального налога.

Плательщики обязаны вести *учет* доходов и расходов для целей исчисления налоговой базы по налогу в Книге учета доходов и расходов, утверждаемой Минфином РФ. Организациями налоговая база исчисляется в *особом порядке при смене режима обложения* – при переходе с иных режимов на УСНО и с УСНО на иные режимы. Если предприниматель или организация, освобожденные от уплаты НДС (т.е. у них за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации без учета НДС не превышает в совокупности 2 млн. руб.), изъявят желание перейти на УСНО обложения, то они предварительно должны отказаться от права на освобождение от уплаты НДС.

Однако организации и предприниматели, направившие в налоговый орган уведомление об использовании права на освобождение (о продлении срока освобождения) от уплаты НДС, не могут отказаться от этого освобождения до истечения 12 последовательных календарных месяцев. Исключение составляют лишь случаи, когда в течение периода, в котором организации или предприниматели используют право на освобождение, сумма их выручки за каждые три последовательных календарных месяца превысила 2

млн. руб. либо если плательщик осуществлял реализацию подакцизных товаров. При переходе организации на УСНО в налоговом учете на дату перехода отражается остаточная стоимость приобретенных (сооруженных, изготовленных) основных средств (ОС) и приобретенных (созданных) нематериальных активов (НМА), которые оплачены до перехода на УСНО, в виде разницы цены приобретения (сооружения, изготовления, создания самой организацией) и суммы начисленной амортизации.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Система налогообложения в виде ЕНВД устанавливается НК РФ, вводится в действие законами субъектов РФ и применяется наряду с общей системой налогообложения и иными режимами налогообложения. Этим налогом, например, облагаются следующие виды деятельности:

- 1) оказание бытовых услуг, их групп, подгрупп, видов или отдельных бытовых услуг, классифицируемых в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению;
- 2) оказание ветеринарных услуг и др.;

Региональные власти могут выбирать из приведенного закрытого перечня виды деятельности, по которым в данном регионе вводится ЕНВД, и устанавливать величину коэффициента К₂ или значения данного коэффициента, учитывающие особенности ведения предпринимательской деятельности (об этом – позже). Все остальные элементы налога установлены единообразно по всей стране. Уплата ЕНВД предусматривает освобождение от обязанности по уплате ряда налогов (табл. 9.4).

Таблица 9.4 – **Виды налогов, заменяемых ЕНВД**

Для организаций	Для предпринимателей
Налог на прибыль организаций	НДФЛ
НДС	НДС
Налог на имущество организаций	Налог на имущество физических лиц

Плательщики освобождаются не вообще от уплаты перечисленных налогов, а только в части тех операций или активов, которые относятся к деятельности, облагаемой ЕНВД. При этом страховые взносы в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования (от несчастных случаев) уплачиваются в общем порядке. При осуществлении нескольких видов деятельности, подлежащих обложению ЕНВД, учет показателей, необходимых для исчисления налога, ведется отдельно по каждому виду деятельности. Если плательщик осуществляет наряду с деятельностью, подлежащей обложению ЕНВД, иную деятельность, он обязан вести отдельный учет имущества, обязательств и операций по деятельности, подле-

жащей и не подлежащей обложению ЕНВД.

Плательщиками ЕНВД являются организации и предприниматели, осуществляющие перечисленные виды деятельности. В отличие от УСНО плательщик не имеет права выбора и *обязан* уплачивать ЕНВД, если он установлен в данном субъекте РФ для одного или нескольких из перечисленных видов деятельности, независимо от места своей регистрации. Плательщики, не состоящие на учете того субъекта РФ, в котором они осуществляют указанные виды деятельности, обязаны встать на учет по месту осуществления этой деятельности.

Объектом обложения признается вмененный доход плательщика – его потенциально возможный доход, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, влияющих на получение указанного дохода.

Налоговая база – величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду деятельности и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Под базовой доходностью понимается условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего определенный вид деятельности в различных сопоставимых условиях.

Физические показатели, характеризующие определенный вид деятельности, и базовая доходность, в месяц приведены в ст. 346.29, например:

Таблица 9.5 – **Физические показатели и базовая доходность, определенных видов деятельности за месяц, руб.**

Вид предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц, руб.
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7500
Оказание ветеринарных услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12000

Базовая доходность корректируется (умножается) на корректирующие коэффициенты K_1 , K_2 . Субъекты РФ не вправе вводить дополнительные коэффициенты. Корректирующие коэффициенты базовой доходности показывают степень влияния того или иного

условия на результат деятельности, облагаемой ЕНВД.

Коэффициент K_1 устанавливается на календарный год. Это – коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в России в предшествующем периоде. При определении величины базовой доходности субъекты РФ могут корректировать (умножать) базовую доходность на корректирующий коэффициент K_2 .

Посредством этого коэффициента учитывается совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, фактический период времени осуществления деятельности, величину доходов, особенности места ведения деятельности, площадь информационного поля электронных табло, площадь информационного поля наружной рекламы с любым способом нанесения изображения, площадь информационного поля наружной рекламы с автоматической сменой изображения, количество автобусов любых типов, трамваев, троллейбусов, легковых и грузовых автомобилей, прицепов, полуприцепов и прицепов-роспусков, речных судов, используемых для распространения и размещения рекламы, и иные особенности.

Коэффициент K_2 определяется как произведение значений перечисленных выше особенностей ведения деятельности. Названные значения устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами Москвы и Санкт-Петербурга.

Значения коэффициента K_2 определяются для всех категорий плательщиков субъектами РФ на календарный год в пределах от 0,005 до 1 включительно. Резюмируя все вышесказанное, определим величину вмененного дохода:

$$ВД = БД \times K_1 \times K_2 \times ФП, \quad (9.2)$$

Где,

$ВД$ – вмененный доход;

$БД$ – базовая доходность в месяц;

$ФП$ – физический показатель в зависимости от вида деятельности за налоговый период (налоговым периодом по ЕНВД признается квартал).

Ставка ЕНВД устанавливается в размере 15% вмененного дохода.

Порядок и сроки уплаты ЕНВД. Плательщики, осуществляющие виды деятельности, облагаемые ЕНВД, обязаны встать на учет в налоговых органах по месту осуществления указанной деятельности в срок не позднее пяти дней с начала ее осуществления и производить там уплату единого налога. Уплата производится

плательщиком по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего периода.

Сумма ЕНВД уменьшается плательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных в пределах исчисленных сумм за этот же период при выплате плательщиками вознаграждений работникам, занятым в тех сферах деятельности, по которым уплачивается налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных предпринимателями за свое страхование. Иными словами, к сумме ЕНВД установлены налоговые вычеты и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма ЕНВД не может быть уменьшена более чем на 50 . Форма налоговой декларации и порядок ее заполнения утверждаются Минфином РФ.

Плательщики, осуществляющие наряду с облагаемой ЕНВД деятельностью иные виды деятельности, обязаны вести отдельный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в отношении облагаемой ЕНВД деятельности и деятельности, в отношении которой они уплачивают налоги в соответствии с иным режимом обложения. Такие плательщики исчисляют и уплачивают налоги и сборы в отношении иных видов деятельности в соответствии с иными режимами обложения.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем отличие между налогами и сборами?
2. Куда и зачем уплачиваются налоги?
3. Перечислите плательщиков налогов?
4. Какие налоги уплачиваются физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) в общем режиме?
5. Какие налоги уплачиваются физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) в специальных режимах?
6. Перечислите элементы налогообложения?
7. Какие налоги уплачиваются физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) в общем режиме?
8. Какие налоги уплачиваются физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) в специальных режимах?
9. Перечислите элементы налогообложения?
10. Что является объектом налога?
11. Дайте определение налоговой базе?
12. В чем отличие между отчетным и налоговым периодом?
13. Как исчислить и заплатить налоги?
14. Самостоятельно (с использованием Налогового кодекса. Глава 31) выявить элементы налогообложения по земельному налогу.

15. Самостоятельно изучить главы НК РФ, часть 2 по региональным и местным налогам уплачиваемыми физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) - Главы 28.29.31.32.33.

16. Перечислите элементы налогообложения по НДФЛ?

17. Что является объектом налога по НДФЛ?

18. Дайте определение налоговой базы по НДФЛ?

19. Самостоятельно (с использованием НК РФ. Глава 23) изучить налоговые вычеты по НДФЛ ст. 218 221.

20. Самостоятельно изучить главы НК РФ (часть 2). определяющие порядок исчисления и уплаты налогов физическими лицами и индивидуальными предпринимателями - Главы 21.22.23.26.25.1-25.3. 26.1-26.5.

ГЛОССАРИЙ

Автокредит – кредит, выдаваемый банком на приобретение автомобилей, как новых, так и подержанных.

Агрессивный инвестор – инвестор, готовый идти на риск ради получения высоких дивидендов.

Агрессивный портфель – портфель активно покупаемых и продаваемых ценных бумаг, содержащий такие их выпуски, в отношении стоимости которых существует предположение, что она будет быстро возрастать.

Аджастер – то физическое или юридическое лицо, представляющее интересы страховой компании в решении вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым случаем.

Актив – совокупность имущественных прав (имущества), принадлежащих физическому или юридическому лицу в виде основных средств, нематериальных активов, материальных производственных запасов, денежных средств, финансовых вложений, а также денежных требований к другим физическим или юридическим лицам.

Активная портфельная стратегия – стратегия, которая включает в себя использование доступной информации и инструментов прогнозирования с целью получения лучшей результативности работы портфеля, чем в случае его обычной диверсификации.

Акции – эмиссионные ценные бумаги, закрепляющие права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Акции кумулятивные – привилегированные акции, по которым происходит накопление дивидендов за те финансовые годы, когда компания не получала достаточной прибыли для выплаты дивидендов.

Акции обычные – акции, которые дают право голоса на собрании акционеров и доход (дивиденд), зависящий от прибыли компании.

Акции привилегированные – акции, дающие право на фиксированный доход, не зависящий от прибыли компании, но не дающие право голоса на собрании акционеров.

Анализ доходов и расходов населения – изучение уровня потребления населения на основе получаемых доходов. Служит для обоснованной классификации потребителей по группам, кото-

рая используется для принятия решений в области производства продукции и разработки мероприятий социальной защиты отдельных слоев населения.

Андеррайтер – высококвалифицированный специалист в области страхования (перестрахования), имеющий властные полномочия от руководства страховой компании принимать на страхование (перестрахование) предложенные риски, отвечающий за формирование страхового (перестрахового) портфеля.

Базовая вероятность убытка – вероятность того, что ожидаемая доходность инвестиционного портфеля не будет достигнута.

Базовый инструмент – актив (ценная бумага, валюта, товар, фондовый индекс, процентная ставка), лежащий в основе срочного контракта.

Баланс денежных доходов и расходов населения – система показателей, характеризующих объем и источники денежных доходов населения, а также размеры и структуру их расходов. В источниках доходов населения учитывается заработная плата, всевозможные вознаграждения, возмещение сумм по страхованию, ссуды банков, выигрыши по займам и лотереям и т.п. В статье расходов, кроме покупок населения, включаются оплата бытовых и коммунальных услуг, зрелищных услуг, взносы по страхованию, прирост вкладов в банках и др.

Банк – это кредитная организация, имеющая 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.

Банковская гарантия – означает, что банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся с него платежей произвести платеж за счет своих средств. Если иное не предусмотрено договором, должник и гарант (поручитель) несут солидарную ответственность перед кредитором.

Банковский кредит – одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств.

Бездокументарная форма эмиссионных ценных бумаг – форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании записи в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг или, в случае депонирования ценных бумаг, на основании записи по счету депо.

Безрисковые активы – активы, будущая доходность которых известна заранее; как правило, это краткосрочные правительственные облигации.

Безусловная (вычитаемая) франшиза – это освобождение определенной части ущерба от страхового покрытия по каждому страховому случаю (без каких-либо условий), т.е. величина франшизы, установленная в договоре страхования, всегда вычитается из страхового возмещения.

Бета-коэффициент (бета-фактор) – показатель, рассчитываемый для ценной бумаги или портфеля ценных бумаг. Является мерой рыночного риска, отражая изменчивость доходности ценной бумаги (портфеля) по отношению к доходности портфеля (рынка) в среднем (среднерыночного портфеля).

Биржа – организованный рынок, на котором торговля осуществляется в определенное время и в определенном месте.

Биржевая операция – сделка с ценными бумагами, заключенная между членами или постоянными посетителями биржи, оформленная записью и зарегистрированная в регистрационной книге биржи.

Бниковская карта с cash back – это карта, при оплате покупок которой на счет покупателю возвращается определенный процент потраченных средств.

Брокер – финансовый посредник, осуществляющий операции с ценными бумагами за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения.

Бюджет домашнего хозяйства – форма образования и использования фонда денежных средств домохозяйства, которая объединяет совокупные доходы и расходы членов домохозяйства, обеспечивающие их личные потребности

Бюджет накопления и обеспечения – резервный фонд для будущих капитальных расходов.

Бюджет семьи – роспись денежных доходов и расходов семьи, составляемая обычно на месячный срок в виде таблицы, баланс семейных расходов и доходов.

Валютный рынок – это совокупность конверсионных и кредитно-депозитных операций в иностранных валютах, осуществляемых между контрагентами - участниками рынка. Представляет собой систему отношений, связанную с куплей – продажей товаров, имеющих валютную ценность.

Варранты – обязательства, оформляемые в виде ценной бумаги, дающей право на покупку другой ценной бумаги (акции или облигации) при их первичном размещении по определенной цене, и продаваемые эмитентом этих ценных бумаг.

Вексель – долговое обязательство, составленное по установленной законом форме, дающее право его владельцу требовать оговоренную сумму по истечении указанного срока.

Виды инвестиций – это конкретная форма проявления инвестиций как экономического явления, бывают прямые и портфельные, активные и пассивные, краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные, частные, государственные, иностранные и совместные, инвестиции в физические, финансовые и нематериальные активы и т.д.

Вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода.

Владелец – лицо, которому ценные бумаги принадлежат на правах собственности или ином имущественном праве.

Внебиржевой (уличный) рынок – это рынок, охватывающий операции с ценными бумагами, совершаемые вне фондовой биржи.

Внесписочные ценные бумаги – ценные бумаги, торговля которыми осуществляется без включения в список (листинг) организатора торговли (биржи).

Волатильность курса – непостоянство, изменчивость курса на бирже за конкретный период времени.

Вторичный рынок – это рынок, на котором обращаются ранее эмитированные ценные бумаги.

Выгодоприобретатель – физическое лицо, назначенное страхователем по условиям договора в качестве получателя страховой суммы (например, в случае своей смерти). В международной практике выгодоприобретатель именуется бенефициарием.

Выпуск ценных бумаг – совокупность ценных бумаг одного эмитента, обеспечивающих одинаковый объем прав владельцам и имеющих одинаковые условия эмиссии (первичного размещения). Все бумаги одного выпуска должны иметь один государственный регистрационный номер.

Гарантийное письмо – документ, удостоверяющий договор между банком-кредитором и гарантом.

Гарантированная эквивалентная доходность – доходность в точке касания кривой безразличия инвестора (из доступных ему) и эффективной границы, так как в месте пересечения их полезности для инвестора равны.

Гарантия – односторонняя сделка, поскольку при ее заключении достаточно волеизъявления только одной стороны – гаранта.

Государственная управляющая компания – юридическое лицо, уполномоченное Правительством Российской Федерации

осуществлять инвестирование переданных ему в доверительное управление Пенсионным фондом Российской Федерации средств пенсионных накоплений граждан, которые не воспользовались правом выбора частной управляющей компании или НПФ, а также тех граждан, которые осознанно доверили управление своими пенсионными накоплениями государственной управляющей компании. В настоящее время функции ГУК выполняет «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («Внешэкономбанк»).

Государственный кредит – система кредитных отношений между государством и субъектами хозяйства, а также населением, при которых государство выступает в роли заемщика или кредитора.

Государственный регистрационный номер – цифровой (буквенный, знаковый) код, который идентифицирует конкретный выпуск эмиссионных ценных бумаг.

Государственный финансовый рынок – сфера обращения государственных ценных бумаг.

Дата погашения – дата (срок), с наступлением которой необходимо произвести закрытие всех обязательств по облигации и (или) возвращение долгов.

Денежные доходы населения – основная форма личных доходов граждан и семей, домашних хозяйств, получаемых в виде денежных средств. Денежные доходы образуются за счет получения заработной платы, пенсий, стипендий, пособий, от продажи товаров, произведенных в собственном хозяйстве, в виде платы за оказанные услуги, от продажи личного имущества, сдачи его в аренду.

Деньги – товар особого рода, являющийся мерой стоимости товаров и услуг, выполняющий роль всеобщего эквивалента и обмениваемый на любые товары и услуги. Кроме функций меры стоимости и средства обращения, выполняет функции средства накоплений и сбережений, средства платежа.

Депозитарий – место хранения ценных бумаг.

Депозитарные расписки – ценные бумаги, выпускаемые банками или трастовыми компаниями (депозитариями), подтверждающие права собственности на ценные бумаги иностранных корпораций, задепонированных (находящихся) в дочерних компаниях депозитария или его агентах в иностранных государствах (кастодианах) с определенным коэффициентом к депонированным ценным бумагам. Величина такого коэффициента зависит от рыночной цены ценной бумаги на национальном рынке и определяется в депозитарном договоре, заключаемом между эмитентом базовых ценных бумаг, и депозитарием, выпускающим расписку.

Иначе говоря, депозитарные расписки — это переводные свидетельства о владении акциями иностранной компании.

Депозитные и сберегательные сертификаты, инвестиционные сертификаты – свидетельства банков о внесении средств, дающие право на получение вклада и процента по нему, который зависит от срока и от суммы депозитного сертификата.

Деривативы – производные ценные бумаги, сделки с которыми не связаны напрямую с куплей-продажей материальных или финансовых активов, используются для страхования рисков и извлечения дополнительной спекулятивной прибыли.

Диверсификация – вложение средств в разные по степени риска активы.

Диверсификация Марковица – стратегия максимально возможного снижения риска при сохранении уровня доходности за счет включения в портфель активов, имеющих минимальную корреляцию.

Дилер – посредник на рынке ценных бумаг, осуществляющий операции за свой счет и от своего имени.

Динамическая (адаптивная) стратегия – стратегия размещения ресурсов, предполагающая автоматическое изменение набора активов в ответ на перемены в состоянии рынка, например портфельное страхование.

Дисконт – разница между номиналом ценной бумаги и ценой, по которой она продается.

Добросовестный приобретатель – лицо, которое приобрело ценные бумаги, произвело их оплату и в момент приобретения не знало и не могло знать о правах третьих лиц на эти ценные бумаги, если не доказано иное.

Договор об обязательном пенсионном страховании – заключается с гражданином в случае, если для формирования и инвестирования своих пенсионных накоплений он выбрал в качестве страховщика негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Это соглашение, в соответствии с которым НПФ обязан при наступлении пенсионных оснований осуществлять назначение и выплату гражданину накопительной части трудовой пенсии или выплаты его правопреемникам.

Договор страхования – это соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого последний за определенную плату обязуется произвести страховую выплату при наступлении страхового события.

Документарная форма эмиссионных ценных бумаг – форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежа-

щим образом сертификата ценной бумаги или, в случае депонирования такового, на основании записи по счету депо.

Домашнее имущество принимаемое на страхование – предметы домашней обстановки, обихода и потребления, принадлежащие страхователю (членам его семьи) на праве личной собственности и предназначенные для использования в хозяйстве в целях удовлетворения бытовых и культурных потребностей его семьи.

Домашнее хозяйство – это хозяйство, которое ведется одним или несколькими совместно проживающими и имеющими общий бюджет людьми

Достижимое множество – возможный ожидаемый доход и стандартные пары отклонений всех портфелей, которые можно составить из заданного набора активов.

Доходный портфель – портфель, который формируют ради получения дохода от ценных бумаг или в виде дивидендов, или в виде прироста курсовой стоимости.

Доходы домохозяйства – это основные источники натуральных (товары, работы) и денежных поступлений (доход от самостоятельной деятельности, доход от собственности, а также различные социальные трансферты)

Доходы населения – это совокупность денежных доходов населения и доходов в натуральной форме. К последним относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве, садоводствах, огородничествах, а также натуроплату от сельскохозяйственных предприятий, которые потребляются в домашнем хозяйстве.

Доходы от инвестирования средств пенсионных накоплений – дивиденды и проценты (доход) по ценным бумагам и банковским депозитам, другие виды доходов от операций по инвестированию средств пенсионных накоплений, чистый финансовый результат от реализации активов, финансовый результат, отражающий изменение рыночной стоимости инвестиционного портфеля на основе переоценки (в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации). Инвестирование средств пенсионных накоплений в зависимости от выбора гражданина осуществляет государственная управляющая компания, частная управляющая компания или негосударственный пенсионный фонд.

Дробление – увеличение числа акций корпорации за счет обмена одной «старой» акции на несколько «новых» с пропорционально меньшим номиналом.

Дублирующий портфель – портфель активов, доходности которых максимально коррелированы с такими экономическими переменными как ожидаемые объем производства, инфляция или доходность.

Застрахованные лица – граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства

Застрахованный – физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страховой защиты. Застрахованным является физическое лицо, в пользу которого заключен договор страхования. На практике застрахованный может быть одновременно страхователем, если уплачивает денежные (страховые) взносы самостоятельно.

Именные эмиссионные ценные бумаги – ценные бумаги, информация о владельцах которых должна быть доступна эмитенту в форме реестра владельцев ценных бумаг, переход прав на которые и осуществление закрепленных ими прав требуют обязательной идентификации владельца.

Инвестирование средств пенсионных накоплений – деятельность государственной управляющей компании, частных управляющих компаний или негосударственных пенсионных фондов по управлению средствами пенсионных накоплений. Цель инвестирования – их сохранение и приумножение. Средства пенсионных накоплений размещаются только в низкорисковые активы (денежные средства и ценные бумаги), разрешенные российским законодательством.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения другого полезного эффекта. С экономической точки зрения представляют собой вложение капитала в ту или иную сферу деятельности с целью последующего прироста.

Инвестиционный портфель – набор ценных бумаг, приобретаемых инвестором в ходе вложений в прибыльные активы.

Инвестиционный портфель – пакет ценных бумаг различных компаний, собранный с целью получения максимального дохода и минимального риска вложенными средствами.

Инвестор – физическое или юридическое лицо, вкладывающее средства в ценные бумаги или другие материальные активы.

Инвестор – юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты, финансовые или реальные активы.

Инвестор действующий вопреки общему мнению («Еретик») – инвестор, который стремится купить недооцененные акции, их портфели, которые, как правило, имеют относительно

низкое значение коэффициента «бета», низкие значения отношений рыночной цены к балансовой стоимости и цены к прибыли, а также высокую дивидендную доходность.

Индекс – сводный показатель курсов ценных бумаг, как правило акций, отражающий уровень спроса на фондовом рынке.

Индексация – увеличение размера страховой части трудовой пенсии по старости и размера трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца (включая фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца), накопительной части трудовой пенсии по старости, социальной пенсии, а также единовременной денежной выплаты

Индексный фонд – инструмент для получения доходности, близкой к доходности определенной группы активов (акций, реже биржевых товаров - золота, нефти).

Индивидуальный (персонифицированный) учет – организация и ведение учета сведений о каждом застрахованном лице для реализации его пенсионных прав в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Индивидуальный бюджет – средства предназначенные для отдельных членов семьи.

Индивидуальный инвестор – мелкий инвестор, предоставляющий собственный капитал в собственных интересах.

Индивидуальный пенсионный план – это инструмент, позволяющий сохранить комфортный уровень жизни после окончания карьеры: сформировать пенсию желаемого размера за счет самостоятельных взносов и инвестиционного дохода

Индикаторы – математически обработанные данные о курсах ценных бумаг, позволяющие судить об имеющемся тренде и его предполагаемых изменениях.

Ипотечный кредит (ипотека) – кредит, выдаваемый для покупки недвижимости под залог недвижимости в качестве обеспечения возврата кредита.

Капитализация – суммарная стоимость выпущенных в обращение обыкновенных и привилегированных акций.

Капитальные расходы домашнего хозяйства – затраты на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на мебель, приобретение жилья, транспортных средств и т.д.).

Кассовые сделки – (спот или «кэш») – сделки, подлежащие немедленному выполнению или осуществляемые в короткие временные сроки.

Классы активов – категории активов, такие как акции, облигации, недвижимость и иностранные ценные бумаги.

Клиринг – обособившаяся часть сделки, состоящая в определении взаимных обязательств ее сторон, установлении того, кто, что и кому должен в процессе торговли на рынке ценных бумаг и в какие сроки эти обязательства необходимо выполнить.

Клиринговая организация – организация, ведущая учет и исполняющая обязательства брокеров по заключенным сделкам в торговой системе в течение торгового дня, в конце дня подводит баланс по ценным бумагам и денежным средствам для каждой компании.

Коммерческий банк – кредитная организация, формирующая свои финансовые ресурсы за счет привлеченных средств.

Консервативный инвестиционный портфель – портфель, состоящий из ценных бумаг с низким уровнем риска, обеспечивающих непрерывный поток платежей в виде процентных или дивидендных выплат.

Консервативный инвестор – инвестор, целью которого является получение стабильного дохода в течение длительного времени.

Консигнация – форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера.

Консолидация – уменьшение числа акций корпорации путем обмена нескольких старых акций на одну новую с пропорционально увеличенной номинальной стоимостью.

Котировка – установление курса ценной бумаги на фондовых биржах.

Кредит – предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по которому заемщик обязан возвратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

Кредитная карта – это именной платежно-расчетный документ в виде пластиковой карточки, позволяющий производить платежи за товары и услуги в магазинах либо сети Интернет, получать наличные денежные средства, а так же брать у банка краткосрочный кредит на заранее оговоренную сумму и в заранее установленный срок.

Кредитная линия – это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставить ему в течение определенного периода времени кредиты в пределах согласованного лимита.

Курс, или курсовая стоимость акций – стоимость, которая формируется на рынке в зависимости от спроса и предложения.

Лизинг – это форма вложения инвестиций в основные фонды коммерческой организации, при которой банк покупает ка-

кое-либо имущество и сдает ей его в аренду на определенный в договоре срок.

Листинг – включение ценных бумаг в котировальный лист биржи и осуществление контроля за их соответствием условиям и требованиям организатора торговли.

Личное страхование – отрасль страхования, обеспечивающая защиту имущественных интересов физических лиц, связанная с вероятностью наступления смерти, потери трудоспособности, с потерей здоровья.

Ломбардный кредит – 1) краткосрочный кредит, предоставляемый под заклад высоколиквидного движимого имущества, обычно – благородных металлов, драгоценных камней, иностранной валюты и ценных бумаг; 2) кредит, предоставляемый ЦБ коммерческим банкам под залог государственных ценных бумаг на основании договора ломбардного кредита.

Маркет-мейкер – участник торгов, поддерживающий необходимый уровень ликвидности (цену спроса и цену предложения) ценной бумаги путем покупки и продажи лотов в указанных ценовых границах.

Международные ценные бумаги – ценные бумаги, выпускаемые внутри какой-либо страны в иностранной валюте и продаваемые за рубежом.

Международный кредит – это кредит, привлекаемый резидентами от нерезидентов в иностранной валюте, отражающий движение кредитных средств в сфере международных экономических отношений и кредитно-финансовых институтов, который носит как государственный, так и частный характер.

Муниципальные ценные бумаги – ценные бумаги, выпускаемые местными органами власти и управления и другими местными административными единицами.

Наивная диверсификация – стратегия, предполагающая, что инвестор просто вкладывает средства в ряд различных активов и надеется, что рассеяние ожидаемой доходности портфеля при этом снижается.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства. По признаку «уровень изъятия» налоги делятся на федеральные, региональные и местные. Все они устанавливаются НК РФ.

Налоговая база – стоимостная или физическая характеристика объекта (объектов) налогообложения в течение конкретного периода налогообложения.

Налоговая политика – комплекс административных, организационно-экономических и правовых мероприятий, принятых и осуществляемых органами государственной власти и управления в сфере налоговых отношений с организациями и физическими лицами.

Налоговая ставка – один из основных элементов налогообложения, представляющий величину налога на единицу налогообложения и определяющий ту часть дохода, которая перечисляется в бюджет.

Налоговое бремя (налоговый пресс) – общий объем налоговых платежей, взимаемых государством с налогоплательщика, совокупная налоговая нагрузка.

Налоговое обязательство – налоговое правоотношение, в силу которого одно лицо (налогоплательщик) обязано совершить в пользу другого лица (налогового органа) определенные действия по полной и своевременной уплате налога в бюджет.

Налоговое планирование – совокупность действий по экономическому обоснованию минимизации налоговых платежей в пределах действующего налогового законодательства.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение от уплаты налогов, предоставленное налоговым законодательством, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика.

Налоговые санкции – меры государственного воздействия, применяемые к нарушителям норм налогового законодательства.

Налоговый платеж – форма мобилизации в государственный бюджет части денежных средств юридических и физических лиц, регламентируемая налоговым законодательством.

Налогоплательщики – лица (юридические и физические), признаваемые по закону плательщиками того или иного налога, а также налоговые представители налогоплательщиков.

Натуральные доходы – это доходы, выражающиеся в форме товарно-материальных ценностей, полученных в результате труда и использованных для собственных нужд.

Негосударственная пенсия – это денежные средства, регулярно выплачиваемые гражданину негосударственным пенсионным фондом в соответствии с условиями договора негосударственного пенсионного обеспечения

Негосударственный пенсионный фонд – это особая организация социального обеспечения в форме акционерного общества, осуществляющей деятельность: по обязательному пенсионному страхованию на основании договора об обязательном пенсионном страховании между негосударственным пенсионным фондом и застрахованным лицом; по негосударственному пенсионному обеспечению участников негосударственного пенсионного фонда на

основании договора негосударственного пенсионного обеспечения между негосударственным пенсионным фондом и его вкладчиком

Неорганизованный рынок – рынок, который не предполагает оптовой продажи, на нем может продаваться любое количество ценных бумаг.

Нерыночные государственные ценные бумаги – долговые обязательства, которые не обращаются на рынке.

Неэффективный портфель – портфель, который не удовлетворяет критерию эффективности портфеля и поэтому не принадлежит эффективному множеству.

Низкорискованный портфель – это портфель, состоящий из низкорисковых и безрисковых активов, представляющий пассивную стратегию управления.

Номинальная стоимость ценной бумаги – нарицательная стоимость, устанавливаемая для ценной бумаги при ее эмиссии.

Номинальный держатель – профессиональный участник рынка ценных бумаг, который является держателем ценных бумаг, принадлежащих третьим лицам, и осуществляет операции с ними по требованию владельцев.

Номинальный доход домохозяйства – сумма денежных средств, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени

Облигация – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может предусматривать иные имущественные права ее держателя, если это не противоречит законодательству РФ.

Обращение ценных бумаг – заключение гражданско-правовых сделок, влекущих переход прав собственности на ценные бумаги.

Объект налогообложения – основа, с которой исчисляется и уплачивается налог (источник налога), например заработная плата, прибыль, капитал, ценные бумаги, недвижимое имущество, товар и т.д.

Объект страхования – это имущественные интересы, которые связаны с жизнью, здоровьем, трудоспособностью (личное страхование), с владением, распоряжением и использованием имуществом (имущественное страхование) и не противоречащие законодательству РФ.

Обязательное пенсионное страхование – это система мер, созданная государством, чтобы обеспечить работающим гражданам

частичную компенсацию утраченного заработка после выхода на пенсию.

Овердрафт – это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента, сверх остатка средств на счете.

Оптимальный портфель – эффективный портфель, которому инвестор отдает предпочтение, поскольку параметры риска/вознаграждения этого портфеля приближены к функции полезности инвестора.

Опцион – право на покупку или продажу ценной бумаги в будущем по заранее оговоренной цене.

Опцион колл – дает право на покупку ценной бумаги по заранее оговоренной цене в будущем.

Опцион пут – дает право на продажу ценной бумаги по заранее оговоренной цене в будущем.

Организованный рынок – вторичный внебиржевой рынок, находящийся под контролем со стороны профессиональных участников рынка ценных бумаг, прежде всего дилеров и брокеров.

Паевой инвестиционный фонд – форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы являются собственниками долей в имуществе фонда. Управление осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг – управляющей компанией.

Пассив потребителя – это ситуация, когда удовлетворение потребителя от покупки оказывается меньше, чем следовало бы ожидать с учетом цены, или вообще не наступает. Отражает степень удовлетворения потребителя и позволяет производителю или рекламному агенту оценить эффективность своих усилий в сфере коммуникаций с потребителем. Определяется, как правило, путем опроса и анкетирования.

Пассивная портфельная стратегия – стратегия, основанная на диверсификации портфеля ценных бумаг с тем, чтобы обеспечить совпадение его с доходности с доходностью какого-либо рыночного индекса.

Пенсионная формула – математическое выражение, позволяющее рассчитать размер страховой пенсии

Пенсионное обеспечение – система экономических, организационных и правовых мер по защите населения от материальной необеспеченности вследствие наступления старости или утраты трудоспособности по ряду причин (инвалидность, потеря кормильца, несчастный случай на производстве)

Пенсионный балл – это параметр, которым оценивается каждый календарный год трудовой деятельности гражданина с уче-

том ежегодных отчислений страховых взносов в Пенсионный фонд России и варианта пенсионного обеспечения

Пенсия – это гарантированная ежемесячная выплата для материального обеспечения граждан в старости, в случае наступления инвалидности, потери кормильца или в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности.

Пенсия по государственному пенсионному обеспечению – это ежемесячная государственная денежная выплата гражданам в целях компенсации им заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением федеральной государственной службы при достижении выслуги при выходе на пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации утраченного заработка гражданам из числа космонавтов или из числа работников летно-испытательного состава в связи с выходом на пенсию за выслугу лет; либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию

Первичный рынок – рынок первых и повторных эмиссий ценных бумаг, на котором осуществляется их первоначальное размещение среди инвесторов.

Подобные услуги – необходимая часть деятельности любого банка.

Полная стоимость кредита – это цифра, в которую входят все платежи, которые будут производиться по кредиту - проценты по займу, страховка, плата за выдачу банковской карты и.т.д. выражается в процентах годовых.

Портфель с нулевой «бетой» – портфель, состоящий из рискованных активов, не коррелирующих с рыночным портфелем, т.е. имеющий нулевую «бету».

Портфельные инвестиции – вложение средств в долгосрочные ценные бумаги или контракты, записанные на бумаге, такие как акции, облигации и др. Они не могут обеспечить их владельцам контроль, что не оказывает влияния на эффективность и целенаправленность их использования.

Посреднические услуги банков – это услуги, оказываемые от имени и по поручению клиентов.

Потребительские расходы домашнего хозяйства – это расходы на покупку товаров и оплату услуг связаны с удовлетворением личных и семейных потребностей.

Потребительский кредит – кредит, выдаваемый для покупки каких-либо товаров или услуг.

Промежуточные типы инвесторов – инвесторы, в разной степени, сочетающие в себе черты и агрессивного, и консервативного инвестора.

Проспект эмиссии – документ, содержащий данные об эмитенте и о его финансовом положении, сведения о предстоящем выпуске эмиссионных ценных бумаг.

Простые сделки с премией – опционная сделка, в которой плательщик премии имеет право либо потребовать исполнения сделки без права выбора, либо совершенно от нее отказаться, что называется правом «отхода».

Профессиональные участники рынка ценных бумаг – юридические лица, в том числе кредитные организации, а также граждане (физические лица), зарегистрированные в качестве предпринимателей, которые осуществляют такие виды деятельности, как брокерская, дилерская, клиринговая, депозитарная, по ведению реестров владельцев ценных бумаг, деятельность по организации торговли ценными бумагами.

Размещение эмиссионных ценных бумаг – отчуждение эмиссионных ценных бумаг эмитентом первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок.

Располагаемый доход домохозяйства – это номинальный доход домохозяйства за вычетом налогов и обязательных платежей

Расходы домохозяйства – это фактические (денежные) затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы на накопления для капитальных расходов в будущем

Расходы населения – затраты граждан, семей, домашних хозяйств в денежной форме на приобретение товаров, оплату услуг, уплату налогов, внесение сборов, осуществление платежей, взносов, приобретение ценных бумаг и т.п.

Реальный доход домохозяйства – располагаемый доход домохозяйства, скорректированный на индекс потребительских цен

Регистратор – специализированные компании, уполномоченные вести реестры акционеров (списки владельцев ценных бумаг).

Регресс – это право требования страховщика возместить ущерб (в пределах выплаченной страховой суммы) к физическому или юридическому лицу, по вине которого возник данный ущерб.

Регулирование рынка ценных бумаг – упорядочение деятельности всех его участников (эмитентов, инвесторов, посредни-

ков, организаций и прочих участников) и операций между ними со стороны уполномоченных органов.

Резервный (централизованный) страховой фонд – это фонд, который формируется за счет общегосударственных ресурсов и предназначен для возмещения ущерба и устранения последствий различных стихийных бедствий и катастроф, которые влекут за собой большие разрушения и человеческие жертвы. Централизованный страховой фонд может быть представлен как в натуральной (запасы продукции, товаров, продовольствия, топлива и т.д.), так и денежной (финансовые резервы) форме.

Решение о выпуске ценных бумаг – документ, зарегистрированный в органе государственной регистрации ценных бумаг и содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой.

Ростовщический кредит – старейшая форма кредита, характерная для докапиталистических формаций. Это денежная ссуда, за пользование которой с заемщика взыскиваются высокие проценты, резко отличающиеся от общепринятых.

Рынок ценных бумаг – это совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками.

Рыночные государственные ценные бумаги – это долговые обязательства, которые свободно обращаются на рынке, т.е. могут перепродаваться на вторичном рынке после их размещения на первичном рынке.

Сбалансированный портфель – портфель ценных бумаг, составленный таким образом, что инвестор получает оптимальное сочетание безопасности, доходности, роста капитала и ликвидности.

Сберегательный сертификат – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк физическим лицом, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале банка.

Сбережения – часть дохода домохозяйств после уплаты налогов, который не расходуется на приобретение потребительских товаров. В широком смысле к сбережениям относится и та часть доходов домохозяйств, которая используется для выплаты долгов. Сбережения основной источник инвестиций в экономику.

Сбережения – часть личного текущего дохода, накапливаемая для будущего потребления. На каждый момент времени личные сбережения являются отсроченной задолженностью государства по выплате населению денег и их обеспечению товарами и

услугами. Акционированное предприятие осуществляет сбережение средств посредством удержания средств держателей акций с целью реинвестирования денег в бизнес.

Смешанное страхование жизни - вид страхования жизни, объединяющий в одном договоре несколько простых видов личного страхования (на дожитие, на случай смерти, от несчастных случаев).

Смещенный портфель – индексная стратегия с элементами активного управления, которая выражается в виде акцента на какую-либо отрасль или фундаментальный фактор, такой как моменты поступления доходов, уровень дивидендной доходности, отношение цены акции к прибыли, либо общеэкономический фактор, такой, как процентные ставки или уровень инфляции.

Совместный бюджет – для покупки товаров общего пользования;

Совокупный доход домохозяйства – общая сумма денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов

Срок страхования – период времени, в течение которого действует договор страхования.

Срок страхования – это период, в течение которого страховщик предоставляет страховое покрытие. Наступление события именно в этот промежуток времени признается страховым случаем, влекущим обязательство страховщика по страховой выплате. Срок страхования определяется соглашением сторон.

Срочные депозиты – это средства, которые сохраняются на отдельных депозитных счетах в банке в течение срока, который определяется в депозитном соглашении.

Срочные сделки – сделки, при которых продавец обязуется предоставить ценные бумаги к установленному сроку в будущем, а покупатель принять их и оплатить по условиям сделки. Они заключаются на определенный срок по заранее оговоренной цене.

Срочные сделки с залогом – сделки, предусматривающие гарантию обязательств поставки или покупки в виде выплаты одним контрагентом другому оговоренной договором суммы.

Страхование – это отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщика.

Страхование имущества – это подотрасль имущественного страхования, к которой согласно принятым в РФ нормативным актам относятся различные виды страхования, где в качестве

объекта страхования выступает имущественный интерес страхователя, связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Страхователь – физическое или юридическое лицо, уплачивающее денежные (страховые) взносы и имеющее право по закону или на основе договора получить денежную сумму при наступлении страхового случая. Страхователь, выступающий на международном страховом рынке, может также называться полисодержателем.

Страховая защита – экономическая категория, отражающая совокупность специфических распределительных и перераспределительных отношений, связанных с возмещением потерь (ущерба), наносимых конкретному объекту, общественному производству и жизненному уровню населения стихийными бедствиями и другими чрезвычайными событиями.

Страховая ответственность – это обязанность страховщика выплатить страховое возмещение или страховую сумму при определенных последствиях, возникших в результате страхового случая, установленных законом или договором страхования. Различают ограниченную и расширенную страховую ответственность. В международной практике страхования страховая ответственность обозначается термином «страховое покрытие».

Страховая оценка – термин, который относится к имущественному страхованию, обозначающий определение стоимости объекта для цели страхования.

Страховая пенсия – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным в системе ОПС лицам заработной платы и иных выплат, утраченных с наступлением нетрудоспособности по старости или инвалидности или по случаю потери кормильца

Страховая сумма представляет собой денежную сумму, установленную договором страхования, исходя из которой, устанавливается размер страховой выплаты. Страховщик несет обязательство в пределах страховой суммы.

Страховое обеспечение – уровень страховой оценки по отношению к стоимости имущества, принятой для целей страхования, который выражается в процентах от указанной стоимости или исчисляется в рублях на один объект страхования.

Страховое поле – максимальное число объектов, которое можно застраховать. Под страховым полем в личном страховании понимаются число граждан, которые могут быть застрахованы, или общая численность населения республики, города, области, района, или число работающих в организации, на предприятии.

Страховое событие – это конкретное событие, на случай наступления которого проводится страхование. С наступлением страхового события возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления.

Страховой интерес – мера материальной заинтересованности физического или юридического лица в страховании. Страховой интерес отражает страховую сумму, в которую оценивается ущерб в результате возможности гибели или уничтожения имущества. Носителями страхового интереса выступают страхователи и застрахованные.

Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС) – номер индивидуального счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования. Этот номер обозначен в страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования.

Страховой полис – документ, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному), удостоверяющий факт заключения договора страхования и содержащий его условия.

Страховой портфель – совокупность заключенных страховщиком договоров страхования (принятых рисков), оплаченных страховыми премиями. Либо фактическое число застрахованных лиц, объектов или действующих договоров страхования на определенных территории, предприятии или в организации.

Страховой стаж – общая продолжительность периодов работы и (или) иной деятельности, когда за человека уплачиваются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, а также иные социально значимые периоды

Страховой фонд – это совокупность материальных или денежных средств, которые предназначены для обеспечения расширенного воспроизводства при наступлении стихийных бедствий и других чрезвычайных событий.

Страховой фонд страховщика – это фонд, создаваемый за счет большого круга его участников (предприятий, организаций, учреждений, а также отдельных граждан), которые выступают в качестве страхователей. Он представлен в денежной форме. Так как страховые взносы уплачиваются каждым страхователем обособленно, то формирование страхового фонда страховщика происходит децентрализованно. Средства этого фонда расходуются на конкретные цели, такие как возмещение ущерба и выплата страховых сумм в соответствии с условиями страхования.

Страховщик – организация (юридическое лицо), проводящая страхование, принимающая на себя обязательство возместить ущерб или выплатить страховую сумму, а также ведающая вопро-

сами создания и расходования страхового фонда.

Структурная портфельная стратегия – стратегия, позволяющая сформировать портфель таким образом, чтобы обеспечить определенный поток платежей в будущем в зависимости от потока обязательств.

Сюрвейер – высококвалифицированный представитель страховщика, осуществляющий осмотр и оценку имущества, принимаемого на страхование. По заключению сюрвейера страховщик принимает решение о заключении договора страхования.

Текущие расходы домашнего хозяйства – расходы на приобретение продовольственных товаров, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обузь, одежда и т.п.), а также оплата периодически потребляемых населением в течение всей жизни услуг (например, таких, как услуги парикмахерской, прачечной, стоматолога и т.п.).

Теорема об эффективном множестве – теорема предложенная Г. Марковицем, которая гласит: инвестор выберет свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых обеспечивает максимальную ожидаемую доходность для некоторого уровня риска и минимальный риск для некоторого значения ожидаемой доходности.

Технический анализ – метод прогнозирования цен с помощью рассмотрения графиков движения рынка за предыдущие периоды времени.

Трастовые операции – это операции коммерческих банков и специальных финансовых институтов, направленные на управление имуществом и осуществление других услуг по поручению клиента и в его интересах.

Тренд – ряд последовательных изменений цены, которые в совокупности движутся в одном направлении. Первичный тренд – долгосрочная тенденция, которая ведет весь рынок вверх или вниз. Вторичный тренд действует как сдерживающая сила для первичного тренда, корректируя отклонения от общих границ. Обычно он длится от одного до нескольких месяцев. Второстепенные тренды – ежедневные или недельные колебания цен на рынке.

Управляющая компания (частная) – юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Отобрана по конкурсу для осуществления инвестирования средств пенсионных накоплений, переданных ей в доверительное управление Пенсионным фондом Российской Федерации в соответствии с заявлениями граждан о выборе инвестиционного портфеля (управ-

ляющей компании).

Уровень жизни – показатель, характеризующий средний уровень потребления населения. Определяется в целом по стране и по основным группам потребителей. В расчетах принимается во внимание весь комплекс товаров и услуг, потребляемых населением для удовлетворения физических, социальных и интеллектуальных потребностей. Уровень жизни населения отражает условия жизни людей на конкретном этапе развития экономики страны и служит индикатором эффективности экономической системы в целом.

Условная (невывчитаемая) франшиза – это освобождение части ущерба от страхового покрытия, не превышающей установленной в договоре страхования величины.

Услуги сберегательных банков (services of savings banks) – привлечение свободных средств населения, предприятий и организаций, их кредитование, предоставление межбанковских кредитов, выполнение поручений частных и юридических лиц по осуществлению платежей.

Факторинг (англ. factoring от англ. factor – посредник, торговый агент) – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Финансовая устойчивость страховщика – это его способность выполнить взятые на себя обязательства, независимо от изменения экономической ситуации.

Финансовые инвестиции – это вложение денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные на рынок государством, корпоративными и частными компаниями.

Финансовые ресурсы домохозяйства – совокупность денежных средств и материальных активов, находящихся в распоряжении домохозяйства, предназначенных для обеспечения потребностей в потреблении и реализации возможностей домохозяйства по осуществлению накоплений

Финансовый институт – организация, участвующая в финансово-кредитной системе, которая принимает вклады и дает привлеченные деньги в долг либо инвестируют в иных формах.

Финансовый рынок – организационная или неформальная система торговли финансовыми инструментами. Рынок для обмена капиталами и кредитами, который включает денежный, кредитный, валютный, золота и драгоценных металлов, институтов собственности рынки и рынок капиталов.

Финансы домашних хозяйств – это совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и ис-

пользованием денежных средств, создаваемых в результате индивидуальной трудовой деятельности.

Фонд самострахования – это организационно обособленный фонд, представленный в денежной форме или в виде натуральных запасов хозяйствующего субъекта. Предприятия через фонд самострахования стараются обеспечить себе стабильное развитие и возможность работы без финансовых и производственных срывов.

Франшиза – освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер, т.е. заранее оговаривают, что определенные убытки (как правило, мелкие) не будут возмещаться страховой компанией.

Фундаментальный анализ – анализ экономических факторов данной системы, которые так или иначе влияют на курс ценной бумаги.

Фьючерс – контракт на покупку или продажу ценной бумаги в будущем по заранее оговоренной цене.

Хеджевые фонды – частное инвестиционное партнерство, управляемые фонды, которые хеджируют большинство своих открытых позиций на финансовом рынке.

Хеджирование – страхование от возможного изменения цены при заключении сделки на длительный срок; сущность хеджирования состоит в покупке (продаже) контрактов на срок на фондовой бирже одновременно с продажей (покупкой) реального товара с тем же сроком поставки и проведением обратной сделки с наступлением срока фактической поставки товара.

Ценные бумаги – товар особого рода, который выступает как титул собственности или долговое обязательство, дающий право на получение дохода и имеющий хождение на рынке.

Ценные бумаги именные – ценные бумаги, на которых указывается имя владельца и права владельца на такую бумагу должны быть подтверждены внесением имени владельца в текст самой бумаги (или сертификат, ее заменяющего) и в реестр, ведущийся эмитентом.

Ценные бумаги на предъявителя – ценные бумаги, на которых не указано имя владельца. Чаще всего они выпускаются маленьким номиналом и предназначены для инвестиций широких кругов населения.

Ценные бумаги ордерные – ценные бумаги, на которых указаны реквизиты владельца, но их можно передавать другому лицу по индоссаменту (передаточной надписи).

Частный финансовый рынок – система торговли финансовыми инструментами, где основными участниками являются ча-

стные инвесторы, вкладывающие в какой-либо вид бизнеса личные финансы.

Чистый индексный фонд – портфель, управляемый в соответствии со стратегией, обеспечивающей доходность, в максимальной степени близкую к доходности рыночного портфеля.

Чудо диверсификации – уменьшение риска (вариации) портфеля без снижения ожидаемых доходностей с помощью комбинирования активов с низкой или отрицательной корреляцией (ковариацией).

Эмиссионная стоимость – стоимость размещения акций на первичном рынке.

Эмиссионная ценная бумага – любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Эффективный портфель – портфель, обеспечивающий самую высокую ожидаемую доходность при заданном уровне риска, или, соответственно, самый низкий риск при заданной ожидаемой доходности.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая (глава 48) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая (ред. от 19.04.2016)), правовая система «Консультант-Плюс». 2016.
4. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. №61-ФЗ.
5. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ.
6. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 26.07.2017) «О банках и банковской деятельности»
7. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О негосударственных пенсионных фондах»
8. Федеральный закон от 09.05.2005 № 48-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О внесении изменений в Федеральные законы «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», «О негосударственных пенсионных фондах» и «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»
9. Федеральный закон от 09.05.2005 № 48-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О внесении изменений в Федеральные законы «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», «О негосударственных пенсионных фондах» и «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»
10. Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ (ред. от 01.07.2017) «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»
11. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»
12. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ (ред. от 04.06.2014, с изм. от 19.11.2015) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»

13. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О потребительском кредите (займе)»

14. Федеральный закон от 25 ноября 2017 г. N 328-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

15. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

16. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 26.07.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2017).

17. Абрамова С.Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. – 2015. – № 7. – С. 37–41.

18. Авдашева С., Яковлев А. Влияние асимметрии информации на структуру российского рынка инвестиций домохозяйств // Вопросы экономики. – 2016. – № 12. – С. 32–45.

19. Авраамова Е.М., Овчарова Л. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социс. – 2017. – № 1. – С. 62–67.

20. Агеева, Н.А. Основы банковского дела: Учебное пособие / Н.А. Агеева. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 274 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).

21. Алиев Б.Х. Страхование / Б.Х. Алиев - М.: Юнити-Дана, 2014.

22. Андреева А. Страховая пассивность // Реальный бизнес. 2010. URL: <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=1256>.

23. Аронов А.В. Налоги и налогообложение. – М. : Магистр. 2013. – 182 с.

24. Балабанов И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. - М.: Питер, 2016. - 256 с.

25. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: моногр. – М.: Юрайт, 2017. - 608 с.
Батракова, Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка. Учебное пособие / Л.Г. Батракова. - М.: Логос, 2016. - 152 с.

26. Барсукова С.Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. – 2016. – № 2. – С. 81–122.
27. Бархатова Н.М. Семейный бизнес и семьи в бизнесе // ЭКО. – 2015. – № 2. – С. 127–150.
28. Барщевский М.Ю. Все о пенсиях и льготах / М.Ю. Барщевский. – М.: АСТ, Астрель, АСТ Москва, ВКТ, 2015. – 192 с.
29. Баскакова М.В. Замужняя женщина: семья или работа? // Семья в России. – 2015 – № 3-4. – С. 101–109.
30. Безопасность жизнедеятельности: Учебник для вузов / С.В. Белов, А.В. Ильницкая, А.Ф. Козьяков и др.; под общ. ред. С.В. Белова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Высшая школа, 2014.
31. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход // Избр. труды по экономической теории. М., 2003.
32. Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS. – 2015. – № 6.
33. Беликова Т.Н. Все о пенсиях / Т.Н. Беликова, Л.Н. Минаева. – М.: СПб: Питер, 2016. – 224 с.
34. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Юрайт, Высшее образование, 2017. – 424 с.
35. Благодир А. А. Комментарий к Федеральному закону «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» (постатейный) / А.А. Благодир, А.А. Кирилловых. – М.: Юстицинформ, 2016. – 400 с.
36. Борисов А. Н. Комментарий к Федеральному закону «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (постатейный) / А.Н. Борисов. – М.: Деловой двор, 2015. – 520 с.
37. Бызов Л.Г. Уровень потребления и имущественные характеристики среднего класса // Социс. – 2016. – № 3. – С. 42–48.
38. Васильев В.Н. Здоровье и стресс. – М.: Знание, 2017.
39. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека. Фактор семьи // Общественные науки и современность. – 2015. – № 3. – С. 52–63.
40. Васильчук Ю. Социальные функции денег // МЭМО. – 2015. – № 2. – С. 5–22.
41. Волгин В.В. Финансовая безопасность семьи. – М.: Дашков и К, 2014.

42. Выгодская И., Берковская Н. Релаксация как система расслабляющих упражнений // Народное образование. – 2015. – № 10. – С. 208-210.
43. Галаганов В. П. Организация работы органов социального обеспечения / В.П. Галаганов. - М.: Академия, 2016. – 192 с.
44. Ганьшина Г.В., Короткова А.В., Кульбацкий Е.М., Рябова И.Ю. Культура дома: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017.
45. Гостюшин А.Энциклопедия экстремальных ситуаций. – М.: Зеркало, 2017.
46. Градскова Ю. Новая идеология семьи и ее особенности в России // ОНС. – 2015. – № 2. – С. 181-185.
47. Графский Ю. Как стать предпринимателем? – М.: Отечество, 2015.
48. Доклад о состоянии и развитии российского рынка страхования за 2008 год // Федеральная служба страхового надзора [официальный сайт]. 2009. URL: [http:// www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_27052009161845.htm](http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_27052009161845.htm).
49. Зелизер В. Создание множественных денег // Экономическая социология. – 2015. – Т. 3. – № 4. – С. 58–72.
50. Земцов А.А. Методология практического бюджетирования домашнего хозяйства/ А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова // ПУФ. 2012. №3 (7).
51. Зубец А.Н. Страховой маркетинг в России : практ. пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 336 с.
52. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. В 2 т. Т. 2. – М., 1992.
53. Кораблева А.Г. Место страхования в сфере финансовых услуг: препринт. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2001. – 24 с.
54. Кремлянский А. О страховой культуре страховщиков // Страховое дело. – 1999. – № 2. – С. 42–46.
55. Кроливецкая, Л. П. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. - М.: КноРус, 2016. - 280 с.
56. Кузина О.Е., Ибрагимова Д.Х. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – № 2. – С. 26–39.

57. Кутепова К. О. Все о пенсиях. Виды, условия назначения, размер / К.О. Кутепова, А.Г. Степанов. - М.: Омега-Л, 2015. - 144 с.
58. Личные финансы и их планирование : учеб. пособие / А. В. Гвоздилов [и др.] ; СтГАУ. – Ставрополь : АГРУС, 2010. – 420 с.
59. Лучкина Л. Потребление в домашних хозяйствах в России и постсоциалистических странах // МЭМО. – 2016 – № 11. – С. 94-100.
60. Мазаева М.В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг общественного мнения. – 2011. – № 1. – С. 44–51.
61. Менеджмент в домашнем хозяйстве: Учеб. пособие / С.Д. Резник, В.А. Бобров, Н.Ю. Егорова; Под общ. ред. С.Д. Резника. – 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. – 461 с.
62. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 397 с.
63. Панков Ю.В. Страховая культура как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/dvguart2004.shtml.
64. Пансков В.Г., Левочкина Т.А. Налоги и налогообложение. Практикум. – М. : ЮРАЙТ. 2016. – 271 с.
65. Пенсионное обеспечение в системе социальной защиты населения: Монография / О.Н. Никифорова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 124 с.
66. Подольная Н.Н. Структурные изменения состава и бюджетов домашних хозяйств региона / Н.Н. Подольная // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №40 (390).
67. Потребительское поведение на финансовых рынках России. – М.: Экономика, 2015.
68. Праздник в семейном кругу / Сост. Е.Э. Спрингис. – М.: Мир книг, 2016.
69. Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. – М.: Аспект-пресс, 2014.
70. Современная портфельная теория в системе управления корпоративными финансами: учеб.-метод. пособие для магистров по направлению 38.04.08 «Финансы и кредит» магистерская программа «Корпоративные финансы» / А. А. Гладилин [и др.] ; СтГАУ. - Ставрополь, 2016 (Седьмое небо). - 82 с.

71. Сплетуков Ю. А. Страхование / Ю.А. Сплетуков, Е.Ф. Дюжигов. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
72. Стародубцева, Е. Б. Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.
73. Стратегическое управление финансами: как добиться личного финансового благополучия / Кашин В.А., Панков В.В., Перов В.И. - М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 176 с.
74. Страхование и кризис // Мониторинг общественного мнения. - 2009. - № 5. - С. 107-109.
75. Страховая культура растет, но не стала еще нормой жизни // Группа компаний «Стерх-Медиа» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sterhmedia.ru/obzhestvo/strahovaya-kultura.html>.
76. Страховое дело: Учебное пособие / Л.Г. Скамай; Министерство Образования и науки РФ. ГУУ - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.
77. Стрижкова Е.Г. Потребление и сбережение домашних хозяйств – ключевой фактор посткризисного восстановления национальной экономики // Вопросы статистики. - 2015. - № 5. - С. 35-40.
78. Сулейманова Г. В. Право социального обеспечения / Г.В. Сулейманова. - М.: Феникс, 2015. - 352 с.
79. Терюкова Т.С. Изучение домашней экономики – основа экономического образования в школе // Школа и производство. - 2015. - № 6. - С. 83-87.
80. Удалова Н. М. Досрочные пенсии. Кто имеет право, как оформить. Ответы на все вопросы / Н.М. Удалова. - М.: Эксмо, 2015. - 160 с.
81. Управление домашним хозяйством как социально-экономической системой: Монография / С.Д. Резник, Н.Ю. Егорова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 157 с.
82. Фабоцци, Ф. Справочник по ценным бумагам с фиксированной процентной ставкой. Т. 1 : Основы / пер. с англ. - 7-е изд. - М. : И. Д. Вильямс, 2008. - 928 с.
83. Финансы / Балакина А.П., Бабленкова И.И. - М. : Дашков и К, 2017. - 384 с.

84. Финансы : учебник для бакалавров / под ред. Н. И. Берзона; Высш. шк. экономики ; Нац. исслед. ун-т. – Москва : Юрайт, 2013. – 590 с.
85. Финансы : учебник для студентов вузов по направлению «Экономика» / И. И. Глотова [и др.]; СтГАУ. – Ставрополь : АГРУС, 2013. – 492 с.
86. Финансы : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В. А. Слепова. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
87. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 414 с.
88. Финансы: Учебник / Дадашева А.З. – М. : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 178 с.
89. Финансы: учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. – 2-е изд., с обновл. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 400 с.
90. Цыганов А.А. Институциональное развитие показано российскому страховому рынку // Страховое дело. – 2007. – № 10. – С. 4-8.
91. Черник Д.Г., Шмелев Ю.Д. Налоги и налогообложение. – М. : ЮРАЙТ. 2016. – 237 с.
92. Чернова Г.В. Страхование и управление рисками / Г.В. Чернова - М.: Юрайт, 2015.
93. ЭБ «Труды ученых СтГАУ»: Агаркова, Л. А. Финансы домашних хозяйств [электронный полный текст] : рабочая тетр. по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит» (степень - бакалавр) / Л. В. Агаркова, И. М. Подколзина ; СтГАУ. - Ставрополь, 2016. - 2,01 МБ.
94. ЭБ «Труды ученых СтГАУ»: Гладилин, А. А. Рынок ценных бумаг [электронный полный текст] : электронный учебник для студентов всех экономических специальностей. – Ставрополь, 2012. – 15,413 МБ
95. ЭБ «Труды ученых СтГАУ»: Глотова, И. И. Финансы [электронный полный текст] : электронный учебник для вузов для студентов специальностей 080105.65 «Финансы и кредит», 080109.65 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. И. Глотова, Е. П. Томилина ; СтГАУ. Ставрополь, 2012.- 47,348 МБ.
96. ЭБ «Труды ученых СтГАУ»: Финансы [электронный полный текст] : учебник / И. И. Глотова, Е. П. Томилина, О. Н. Углиц-

ких, Ю. Е. Клишина ; СтГАУ. - Ставрополь : АГРУС, 2013. - 6.09 МБ.

97. ЭБС «Znanium»: Галанов В. А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 416 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=420172>

98. ЭБС «Znanium»: Галанов В. А. Рынок ценных бумаг: Учебник / Галанов В. А. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 378 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=549889>

99. ЭБС «Znanium»: Зверев, В. А. Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / В. А. Зверев, А. В. Зверева, С. Г. Евсюков, А. В. Макеев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 256 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513247>

100. ЭБС «Znanium»: Управление домашним хозяйством как социально-экономической системой: Монография / С.Д. Резник, Н.Ю. Егорова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 157 с.

101. ЭБС «Znanium»: Управление инвестиционной деятельностью: теория и практика / Р.Р. Байтасов. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 421 с.

102. ЭБС «Znanium»: Финансовый рынок: Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / И.В. Кирьянов, С.Н. Часовников. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 281 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=488348>

103. ЭБС «Znanium»: Алиев, А. Т. Управление инвестиционным портфелем [Электронный ресурс] : Учебное пособие / А. Т. Алиев, К. В. Сомик. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 160 с.

104. ЭБС «Znanium»: Валютный и денежный рынок: Курс для начинающих / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2014. – 344 с.

105. ЭБС «Znanium»: Галанов В. А. Производные финансовые инструменты : учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 221 с.

106. ЭБС «Znanium»: Гибсон, Р. Формирование инвестиционного портфеля: Управление финансовыми рисками/ Роджер Гибсон ; Пер. с англ. – 2-е изд., испр. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 276 с.

107. ЭБС «Znanium»: Личные финансы и семейный бюджет: Как самим управлять деньгами и не позволять деньгам управлять вами / Коллектив авторов Сообщества Executive. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. – 172 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=487211>
108. ЭБС «Znanium»: Лупей Н. А. Финансы: Учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с. Режим доступа <http://znanium.com/bookread2.php?book=398916>
109. ЭБС «Znanium»: Смит, К. Как стабильно зарабатывать на рынке FOREX / Смит К. – М.: АльпинаПабл., 2016. – 224 с.
110. ЭБС «Znanium»: Стратегическое управление финансами: как добиться личного финансового благополучия / В.А. Кашин, В.В. Панков, В.И. Перов. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=485707>
111. ЭБС «Znanium»: Финансовые рынки: профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг: Учебное пособие / Б.В. Сребник, Т.Б. Вилкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 366 с.: – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=395330>
112. Экономика домашних хозяйств: монография / Жеребин В.М., Романов А.Н. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 232 с.
113. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации / Электронный ресурс [режим доступа: www.minfin.ru].
114. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации / Электронный ресурс [режим доступа: www.nalog.ru].
115. www.bibliotekar.ru – Электронная библиотека.
116. www.cfin.ru – Корпоративный менеджмент – портал об управленческом менеджменте, консалтинге и маркетинге.
117. www.cfo-russia.ru – CFO Россия – информационный портал независимого сообщества топ-менеджеров.
118. www.consultant.ru – Сайт компании «Консультант плюс»
119. www.eg-online.ru – «Экономика и жизнь». Еженедельная газета.
120. www.expert.ru – Журнал «Эксперт».

Обзор судебной практики

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
В случае нарушения обязательств по возврату очередной части кредита банк имеет право потребовать досрочного возврата выданного кредита	Данное право банка предусмотрено положениями статьи 811 ГК РФ, поэтому включение в договор названного условия не противоречит закону и не может нарушать прав потребителей.
В случае просрочки возврата части кредита, выданного заемщику-гражданину, проценты за пользование соответствующей частью кредита в период такой просрочки взимаются в удвоенном размере.	Повышенные проценты, обязанность по уплате которых установлена в кредитном договоре на случай просрочки возврата очередной части кредита, являются мерой ответственности должника за нарушение денежного обязательства. В соответствии со статьей 12 ГК РФ защита гражданских прав осуществляется способами, предусмотренными законом. Пунктом 1 статьи 811 ГК РФ предусмотрена возможность взыскания с заемщика процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами в размере, установленном пунктом 1 статьи 395 ГК РФ, который, в свою очередь, предусматривает возможность в договоре установить иной размер процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами.
Плата за пользование суммой долгосрочного кредита складывается из постоянного процента величины, переменной (ставки МосПрайм) в зависимости от колебаний рынка.	Положения части 4 статьи 29 Закона о банках не могут быть истолкованы как ограничивающие право сторон кредитного договора установить такой порядок определения платы за пользование кредитом, который бы предусматривал автоматическое ее изменение в зависимости от колебаний того или иного экономического показателя (ставки рефинансирования Банка России, валютного курса, расчетного индекса (например, ставки МосПрайм) и т.п.), которые при этом не зависят от усмотрения банка.
Страхование жизни и здоровья заемщика при заключении кредитного договора. При выдаче кредита в отсутствие договора страхования, по кредиту устанавливается более высокая процентная ставка.	Навязывания услуги страхования при выдаче кредита, запрещенной положениями пункта 2 статьи 16 Закона о защите прав потребителей в данном случае нет, так как заемщик имел возможность заключить с банком кредитный договор и без названного условия.

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
Гражданину-заемщику открывается текущий счет в банке-кредиторе, через который осуществляется выдача кредита и его погашение. Открытие такого счета и все операции по нему осуществляются банком без взимания платы.	Пунктом 2 статьи 16 Закона о защите прав потребителей не охватываются случаи, когда услуга (в рассматриваемом деле - услуга по открытию и ведению банковского счета), связанная с другой оказываемой потребителю услугой (выдачей потребительского кредита), оказывается потребителю бесплатно. В связи с этим спорное условие кредитного договора не может нарушать прав гражданина-заем-
В случае погашения кредита при посредстве третьих лиц (другого банка, платежной системы) риски, связанные с задержкой зачисления на корреспондентский счет банка платежей заемщика по возврату кредита, лежат на заемщике.	Гражданин-заемщик не может быть ограничен в способах погашения кредита, он вправе осуществлять платежи по погашению кредита любыми законными способами. Если заемщик гасит кредит или его часть не в отделении банка, а при посредстве третьего лица (другого банка, платежной системы), денежное обязательство заемщика по возврату кредита будет считаться исполненным в момент зачисления денежных средств на корреспондентский счет банка-кредитора (статьи 309, 316, 408 ГК РФ). Спорное условие кредитного договора не может считаться ущемляющим права потребителя, поскольку устанавливает справедливое распределение рисков, связанных с задержкой зачисления денежных средств, возвращаемых банку заемщиком, на корреспондентский счет банка.
Возможность уступки банком права требования просроченной задолженности по кредитному договору третьим лицам без согласия должника.	Требование возврата кредита, выданного физическому лицу по кредитному договору, не относится к числу требований, неразрывно связанных с личностью кредитора. Согласно статье 382 ГК РФ для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором, при этом в законодательстве РФ отсутствует норма, которая бы устанавливала необходимость получения согласия заемщика-гражданина на уступку кредитной организации требований, вытекающих из кредитного договора.

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
В первоначальных кредитных договорах, приобретенных банком в порядке цессии, предусмотрены условия, нарушающие права потребителей (взимание разовых комиссий за рассмотрение кредитной заявки, за выдачу кредита, дополнительной комиссии за погашение кредита наличными в отделении банка, о возможности в одностороннем порядке изменить размер ставки по кредиту, а также о том, что все споры между банком и заемщиком рассматриваются в суде по месту нахождения банка).	Включение в кредитные договоры условий, нарушающих права потребителей, имело место при заключении данных договоров банком - правопродшественником заявителя - с заемщиками. Положения главы 24 ГК РФ регулируют гражданские правоотношения между новым кредитором и должником и не распространяются на отношения, связанные с совершением цедентом административных правонарушений в сфере защиты прав потребителей. Для того, чтобы привлечь лицо к ответственности, административный орган должен был доказать, что правонарушение совершило именно это лицо.
Решения, признающие НЕЗАКОННОСТЬ условий кредитных договоров	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование незаконности условия
В случае просрочки уплаты очередной части кредита банк вправе выдать заемщику без дополнительных заявлений со стороны последнего новый кредит в сумме задолженности по возврату соответствующей части кредита и уплате процентов по нему. Новый кредит зачисляется на банковский счет заемщика, при этом договор банковского счета, содержит условие о праве банка в одностороннем порядке списать с данного счета денежные средства во исполнение любых обязательств, имеющих у гражданина перед банком.	Условие кредитного договора, направленное на прямое или косвенное установление сложных процентов (процентов на проценты), ущемляет установленные законом права потребителя. Спорное условие кредитного договора в совокупности с условиями договора банковского счета фактически направлено на установление обязанности заемщика в случае просрочки уплачивать новые заемные проценты на уже просроченные заемные проценты (сложный процент), тогда как из положений пункта 1 статьи 809 и пункта 1 статьи 819 ГК РФ вытекает, что по договору кредита проценты начисляются только на сумму кредита. Таким образом, спорное условие кредитного договора направлено на обход положений закона, следовательно, противоречит им и является ничтожным.

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
Банк вправе предъявить требование о досрочном исполнении обязательства по возврату кредита в случае ухудшения финансового положения заемщика (уменьшение его ежемесячного дохода либо прекращение трудового договора заемщика с работодателем).	Положения части 4 статьи 29 Закона о банках направлены на недопущение сокращения срока действия кредитного договора, а следовательно, и срока исполнения обязательств по такому договору на основании одностороннего волеизъявления кредитора, не обусловленного нарушением заемщиком условий договора. Само по себе ухудшение финансового положения заемщика может и не повлечь за собой неисполнения или ненадлежащего исполнения им денежного обязательства. В связи с этим наделение банка правом требовать досрочного возврата кредита по основанию, не предусмотренному положениями главы 42 ГК РФ, противоречит части 4 статьи 29 Закона о банках и нарушает права потребителя.
Заключенный сторонами кредитный договор не рассматривается ими в качестве договора присоединения и к отношениям, возникающим между сторонами, не подлежат применению правила статьи 428 ГК РФ,	По смыслу пункта 1 статьи 428 ГК РФ данный договор, заключенный между кредитной организацией и заемщиком-гражданином, следует квалифицировать как договор присоединения, следовательно, заемщик обладает всеми правами стороны, присоединившейся к договору (пункт 2 статьи 428 ГК РФ). Включение в договор условий, ущемляющих эти права, является административным правонарушением, ответственность за которое предусмотрена частью 2 статьи 14.8 КоАП РФ.
Споры по иску банка к заемщику-гражданину рассматриваются судом по месту нахождения банка	Положения пункта 2 статьи 17 Закона о защите прав потребителей предоставляют потребителю возможность самостоятельно определить суд, в котором будет рассматриваться его требование к контрагенту, в первую очередь исходя из критерия удобства участия самого потребителя в судебном разбирательстве. При этом не установлено процессуальных правил для рассмотрения споров, в которых потребитель является ответчиком, так как по общему правилу иск предъявляется в суд по месту нахождения ответчика (статья 28 ГПК РФ).

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
Штраф за отказ заемщика от получения кредита.	Потребитель имеет право в течение некоторого (как правило, незначительного) периода времени с момента заключения договора с продавцом (исполнителем) отказаться от исполнения договора без каких-либо негативных для себя последствий (статьи 25 и 32 Закона о защите прав потребителей). Кроме того, заемщик вправе отказаться от получения кредита полностью или частично, уведомив об этом кредитора до определенного договором срока его предоставления (пункт 2 статьи 821 ГК РФ).
Запрет на досрочный возврат кредита в течение определенного времени, а также взимание банком комиссии за досрочный возврат кредита.	Данные положения кредитного договора (как в части запрета на досрочный возврат кредита, так и в части взимания комиссии за досрочный возврат) не соответствуют статье 32 Закона о защите прав потребителей, согласно которой потребитель вправе отказаться от услуг исполнителя в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по договору. Заранее предусмотренная комиссия за досрочный возврат кредита не является фактически понесенными расходами банка, поэтому установление в кредитном договоре, по сути, платы за досрочный возврат заемщиком-гражданином суммы кредита нарушает законодательство о защите прав потребителей.
Услуги банка оплачиваются заемщиком в соответствии с утвержденными банком тарифами, которые он вправе изменять в одностороннем порядке в течение срока действия договора.	В соответствии с частью 4 статьи 29 Закона о банках по кредитному договору, заключенному с заемщиком-гражданином, кредитная организация не может в одностороннем порядке изменить размер комиссионного вознаграждения по совершаемым операциям, поэтому включение в договор условия, позволяющего банку в одностороннем порядке изменять размер вознаграждения за отдельные операции, совершаемые банком в рамках кредитного договора, не соответствует Закону и нарушает права потребителей.

Решения, принятые в ПОЛЬЗУ банка	
Условия, включенные банком в кредитный договор	Обоснование законности условия
О взимании банком платы за выдачу справок о состоянии задолженности заемщика-гражданина по кредиту	По смыслу абзаца четвертого пункта 2 статьи 10 Закона о защите прав потребителей потребитель всегда имеет право знать о размере своей задолженности перед банком, сумме уплаченных процентов, предстоящих платежах с отдельным указанием суммы процентов, подлежащих уплате, и оставшейся суммы кредита. Реализация данного права потребителя не может быть обусловлена уплатой им какого-либо вознаграждения за предоставление такого рода информации. В связи с этим положение кредитного договора о том, что предоставление потребителю необходимой информации является платным, противоречит статье 10 Закона о защите прав потребителей.
Все издержки по погашению записи о законной ипотеке, обременяющей приобретаемую заемщиком квартиру, несет заемщик	В соответствии со статьей 25 Федерального закона от 16.07.1998 N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» регистрационная запись об ипотеке погашается на основании совместного заявления залогодателя и залогодержателя. Следовательно, законом установлена обязанность залогодержателя совместно с залогодателем обратиться в орган регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним с заявлением о погашении регистрационной записи об ипотеке, поэтому полное возложение на гражданина всех организационных и финансовых издержек по подаче такого заявления ущемляет его права как потребителя.

Особенности способов заработка на фондовом рынке

Признак сравнения	Трейдинг	Доверительное управление	Самостоятельные портфельные инвестиции
Прибыльность и уровень риска	Прибыль практически безгранична при условии, что разработана эффективная торговая система. В противном случае уровень риска возрастает, убытки могут быть невосполнимы.	Прибыль для всех фондов очень отличается, во многом зависит от ситуации на рынке или в отрасли, практически всегда движение стоимости пая повторяет движение индекса. При выборе ПИФа следует оценить доходность, которую он в среднем показал за последние три года. Риск при инвестировании в ПИФы находится на уровне среднерыночного. При индивидуальном управлении риск и результат сравнивать не правомерно, так как они в каждом случае индивидуальны. Во многом они определяются сроками и суммой инвестиций.	Результат во многом определяется знаниями и стараниями инвестора. Действовать придется, используя определенные правила и принципы. Преимуществом является возможность спрогнозировать результат.
Инструменты	Любые инструменты, которые имеют достаточно высокую ликвидность. Чаще всего используют акции, фьючерсы, опционы.	При индивидуальном управлении выбираются для каждого случая отдельно. Самые распространенные инструменты – акции и облигации. Определяются в декларации паевого фонда. Именно в ней установлено куда и каких пропорциях будут вкладываться средства. Также в некоторых случаях инструменты инвестирования для ПИФов определяются законодательно.	Для некоторых инструментов существует минимальная сумма инвестирования, поэтому перечень используемых активов ограничен размером капитала. Чаще всего используются акции и облигации, иногда к ним добавляются депозитарные расписки.
Временные затраты	Первоначально потребуется тратить достаточно много времени на анализ рынка и отслеживание ситуации. Потребуется много читать, посвящать себя самообучению.	Этот способ заработка требует минимальных затрат сил и времени. Достаточно периодически отслеживать полученные результаты. Тем не менее, придется приложить немного усилий, чтобы получить определенные знания. Это поможет сделать правильный выбор среди большого числа фондов и управляющих. Благодаря этому можно значительно снизить риск инве-	Портфельное инвестирование – компромисс между первым и вторым вариантами. С одной стороны, потребуется тратить личное время. С другой стороны, не придется сидеть целыми днями у монитора компьютера. Чтобы проанализировать ситуацию,

Признак сравнения	Трейдинг	Доверительное управление	Самостоятельные портфельные инвестиции
		стирования. При индивидуальном управлении знания помогают проводить анализ действий управляющего.	вывести прибыль, изменить состав или структуру портфеля, профессионалу требуется не больше одного дня в неделю. Если говорить о необходимости учиться, времени на получение знаний уйдет больше, чем при доверительном управлении, но несравнимо меньше, чем при трейдинге. Объем необходимой информации не так уж и велик. Более того, не придется прежде чем начать работу проходить практические занятия. Чем больше сумма первоначальных вложений, тем большее количество инструментов доступно. Базовые принципы можно применять на портфелях, сумма которых начинается от пятидесяти тысяч рублей.
			Самый низкий способ заработка. Издержки состоят из комиссий брокера, биржи и депозитария. Однако по причине малого количества совершаемых сделок она не больше 1% от суммы активов. Может понадобиться внести средства на образование. Однако сумма эта разовая и быстро окупается.
Минимальные вложения	От пятидесяти тысяч рублей	При инвестировании в ПИФы сумма входа мини-	Чем больше сумма первоначальных

Признак сравнения	Трейдинг	Доверительное управление	Самостоятельные портфельные инвестиции
		маленькая – от 5000 рублей. При индивидуальном управлении условия определяются для каждого конкретного случая отдельно. Чаще всего управляющие требуют внести от 1 миллиона рублей. Оптимальная для управления сумма – 20.	вложений, тем большее количество инструментов доступно. Базовые принципы можно применять на портфелях, сумма которых начинается от пятидесяти тысяч рублей.
Затраты	Состоят из комиссии брокера, биржи, депозитария. Размер комиссионных зависит от количества совершаемых сделок. В случае высокой активности можно выбрать тарифы с фиксированной комиссией.	Для ПИФов состоит из надбавок к цене при покупке и скидок при их продаже. Различается для разных фондов, в среднем составляют 1-3%. При индивидуальном управлении включают фиксированную сумму комиссии (3-10% от вложенной суммы), а также процент от годовой прибыли (10-35%).	Самый низкий способ заработка. Издержки состоят из комиссий брокера, биржи и депозитария. Однако по причине малого количества совершаемых сделок она не больше 1% от суммы активов. Может потребоваться внести средства на образование. Однако сумма эта разовая и быстро окупается.

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Авторский коллектив

*Любовь Васильевна Агаркова;
Борис Алексеевич Доронин;
Ирина Ивановна Глотова;
Юлия Евгеньевна Клишина;
Ирина Михайловна Подколзина;
Елена Петровна Томилина;
Ольга Николаевна Углицких;
Александр Алексеевич Смагин.*

Подписано в печать 21.12.2017.

Формат 60х84¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 22,13. Тираж 1000 экз. Заказ № 1793.

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93-953000

Издательство Ставропольского государственного аграрного университета «АГРУС»,
355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, 12. Тел./факс (8652) 35-06-94.

E-mail: agrus2007@mail.ru

Отпечатано в типографии ООО «Бюро новостей»

г. Ставрополь, ул. Лермонтова, 191 Б

тел. (8652) 24-98-53

www.типография7.рф