

МЕТОДИЧЕСКИЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ
ВУЗОВ

Финансовая грамотность



Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

Экономический факультет
Московского государственного
университета
имени М. В. Ломоносова

Финансовая грамотность

**МЕТОДИЧЕСКИЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ
ВУЗОВ**

Издательство
Московского университета
2021

УДК 33:378
ББК 65:74.48
Ф59

СОСТАВИТЕЛИ:

О. В. Буклемишев, Е. В. Груздева, Е. А. Зубова, Н. П. Иващенко, Р. А. Кокорев, Е. Н. Кудряшова, О. Н. Лаврентьева, А. В. Солодухина, С. С. Студников, Д. А. Телепнева, И. Г. Телешова, М. С. Толстель, С. А. Трухачев, В. С. Трушина, М. С. Шахова, В. Х. Эченикэ

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР:

Р. А. Кокорев

Финансовая грамотность : методические рекомендации для преподавателей вузов / науч. ред. Р. А. Кокорев. — Москва : Издательство Московского университета, 2021. — 222 с. : ил.

ISBN 978-5-19-011700-4 (e-book)

ISBN 978-5-19-011656-4 (print)

Методические рекомендации для преподавателей являются частью учебно-методического комплекта (УМК), который был разработан коллективом специалистов экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова по заказу Банка России для преподавания курса «Финансовая грамотность» студентам, обучающимся по образовательным программам высшего образования. Издание содержит практические советы по организации процесса обучения, рекомендации по формам подачи материала студентам, информацию о возможных оценочных средствах. Кроме того, в них приведены правильные ответы на вопросы практикума.

**УДК 33:378
ББК 65:74.48**

Учебное издание

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ
МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ

Научный редактор *Р. А. Кокорев*. Научно-вспомогательная работа: *В. С. Трушина, О. Л. Жулина, Н. Г. Король*

Макет издания и художественное оформление разработаны дизайн-студией GREY MATTER.

Иллюстрации *Е. А. Майорова*

Редактор *А. П. Мельникова*. Корректор *Ю. Л. Евдокимова*

Издательство Московского университета

119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 15 (ул. Академика Хохлова, 11)

Тел.: (495) 939-32-91; e-mail: secretary@msupress.com. Отдел реализации. Тел.: (495) 939-33-23;

e-mail: zakaz@msupress.com. Сайт Издательства МГУ: <http://msupress.com>

978-5-19-011700-4 (e-book)

978-5-19-011656-4 (print)

© Банк России, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
Глава 1. Экономические явления и процессы общественной жизни.	
Деньги. Инфляция	8
Общие рекомендации	8
Ответы на задания практикума к главе 1.....	10
Тесты	10
Расчетные задачи.....	13
Открытые вопросы	16
Глава 2. Доходы и расходы. Личный бюджет и финансовое планирование ...	20
Общие рекомендации	20
Ответы на задания практикума к главе 2.....	23
Тесты	23
Расчетные задачи.....	26
Открытые вопросы	30
Кейс	33
Глава 3. Расчеты и платежи	42
Общие рекомендации	42
Рекомендации по отдельным разделам главы	43
Ответы на задания практикума к главе 3.....	45
Тесты	45
Расчетные задачи.....	48
Открытые вопросы	49
Кейсы	52
Глава 4. Сбережения в жизни гражданина	56
Общие рекомендации	56
Рекомендации по организации аудиторных занятий.....	57
Ответы на задания практикума к главе 4.....	59
Тесты	59
Расчетные задачи.....	62

Открытые вопросы	65
Кейс	68
Глава 5. Кредиты и займы.....	71
Общие рекомендации	71
Рекомендации по отдельным разделам главы	72
Ответы на задания практикума к главе 5.....	77
Тесты	77
Расчетные задачи.....	80
Открытые вопросы	83
Кейс	85
Глава 6. Инвестиции для начинающих инвесторов.....	87
Общие рекомендации	87
Ответы на задания практикума к главе 6.....	91
Тесты	91
Расчетные задачи.....	93
Открытые вопросы	97
Кейс	98
Глава 7. Управление личными рисками. Страхование в личных финансах	107
Общие рекомендации	107
Ответы на задания практикума к главе 7.....	115
Тесты	115
Кейсы	117
Расчетные задачи	120
Открытые вопросы	122
Глава 8. Налоги в жизни гражданина	126
Общие рекомендации	126
Ответы на задания практикума к главе 8.....	128
Тесты	128
Расчетные задачи.....	131
Открытые вопросы	135
Кейсы	136
Практические задания	141
Главе 9. Пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных долгосрочных накоплений.....	147
Общие рекомендации	147
Рекомендации по организации аудиторных занятий.....	148
Ответы на задания практикума к главе 9.....	152
Тесты	152
Расчетные задачи.....	157

Открытые вопросы	160
Кейс	162
Глава 10. Финансовые инструменты для создания и развития своего бизнеса	165
Общие рекомендации	165
Ответы на задания практикума к главе 10.....	167
Тесты	167
Расчетные задачи.....	169
Кейсы	173
Открытые вопросы	184
Глава 11. Права потребителей финансовых услуг и их защита	188
Общие рекомендации	188
Ответы на задания практикума к главе 11.....	191
Тесты	191
Открытые вопросы	194
Кейс	196
Приложение 1. Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности «Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности человека»	198
Методологические аспекты компетентного подхода в образовании	198
Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности.....	203
Приложение 2. Примерная рабочая программа дисциплины «Экономика».....	209

Введение

Методические рекомендации наряду с учебником и практикумом являются составной частью учебно-методического комплекта «Финансовая грамотность». Целью освоения студентами материалов учебника и заданий практикума является формирование универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности. Методические рекомендации подготовлены для преподавателей с целью освещения методик, технологий формирования указанной компетенции и оценивания индикаторов ее достижения и результатов обучения.

Методические рекомендации состоят из двух частей. В первой части преподавателям предлагаются структурированные в соответствии с главами учебника рекомендации по раскрытию тем для формирования индикаторов и результатов обучения универсальной компетенции. В рекомендациях к отдельным главам предложены варианты изложения тем в зависимости от общей трудоемкости дисциплин/модулей, обеспечивающих формирование универсальной компетенции.

Особое внимание уделено разъяснениям по работе с заданиями из практикума для студентов. Задания могут быть использованы как в рамках контактной работы студента с преподавателем, так и для самостоятельной работы студентов. Представленные задания можно использовать как в качестве текущего, т. е. в рамках изучения дисциплины, контроля, так и при проведении промежуточного контроля по изучаемой дисциплине. К каждой главе учебника подготовлены тестовые вопросы с ответами и комментариями с обоснованием правильного варианта ответа. Для каждого кейса и открытого вопроса предложены подходы к обсуждению данного вида заданий со студентами. Для задач приведены разъяснения по их решению.

Во второй части (Приложения к методическим рекомендациям) раскрыто содержание универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, рас-

смотрены методики и технологии формирования и оценки входящих в нее индикаторов и результатов обучения, приведен вариант рабочей программы дисциплины и описана логика ее разработки. Уделено внимание вопросам специфики формирования универсальной компетенции с учетом направления подготовки, уровня финансовой грамотности населения, традиций организации образовательного процесса в вузе.

При формировании компетенции у студентов гуманитарных и технических направлений подготовки и специальностей рекомендуется учитывать специфику восприятия информации и способности к ее обработке, делать различные акценты при изложении тем, подбирая соответствующие задания. Студентам гуманитарных специальностей будут ближе исторические и юридические аспекты изучения тем, для них больше подойдут задания с простейшими расчетами. Для студентов технических специальностей в учебник включены фрагменты с более сложными формулами, позволяющими наглядно проследить взаимосвязи между экономическими величинами, а также задачи для получения навыков работы с этими формулами.

Также рекомендуется адаптировать задания с учетом региональной специфики. Например, в задачах на формирование личного бюджета целесообразно использовать данные об уровне доходов и стоимости товаров и услуг в регионе. В заданиях о выборе инструментов личного финансового планирования можно использовать предложения региональных финансовых организаций, удалив их название.

Поскольку в сфере экономики и личных финансов происходят постоянные изменения, желательно учитывать их при изложении тем и подготовке заданий.

Для проведения большинства занятий не требуется специального оборудования. Наличие у обучающихся персональных компьютеров или смартфонов с выходом в Интернет или проектора с экраном и выходом в Интернет (смарт-доски) позволит наглядно иллюстрировать рассматриваемые финансовые инструменты и процессы, а также выполнять практические задания, связанные с поиском и анализом информации.

Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса предусматривает использование учебника «Финансовая грамотность», являющегося частью разработанного УМК «Финансовая грамотность». В тексте методических рекомендаций даются ссылки на главы, разделы и подразделы указанного учебника.

Глава 1. Экономические явления и процессы общественной жизни. Деньги. Инфляция

Общие рекомендации

Глава 1 содержит базовые понятия, используемые в тексте учебника. Именно здесь даны определения основных терминов, которые будут использоваться в последующих главах. В этой связи основной методический упор следует делать на разъяснение данных теоретических понятий и иллюстрации их практического значения.

Ключевыми экономическими понятиями и принципами, изложенными в данной главе, являются следующие:

- потребности и их удовлетворение; блага экономические (в том числе частные и общественные) и природные (подразд. 1.1.1);
- распределение средств на потребление и сбережения; зависимость решений от стадии жизненного цикла человека (подразд. 1.1.2);
- экономическая ответственность человека за собственный выбор; неоптимальность принимаемых решений и причины этого (подразд. 1.1.3);
- функции денег; процентная ставка; простой и сложный процент; изменение стоимости денег во времени; дисконтирование (подразд. 1.2.1);
- виды денег; наличные и безналичные деньги; цифровые деньги центрального банка; электронные и квазиденьги; криптовалюты (подразд. 1.2.2);
- ликвидность; предпочтение ликвидности (подразд. 1.2.3);
- инфляция; гиперинфляция; дефляция (разд. 1.3);
- измерение инфляции, индекс потребительских цен, индивидуальная инфляция (подразд. 1.3.1);
- факторы инфляции, регулируемые и свободные цены, инфляционные ожидания (подразд. 1.3.2);
- издержки инфляции; инфляционный налог; способы защиты домашних хозяйств от инфляции (подразд. 1.3.3);

- таргетирование инфляции (подразд. 1.3.4);
- валюта, конвертируемость, резервные валюты, обменный курс и его режимы (подразд. 1.4.1);
- валютное регулирование, валютные риски (подразд. 1.4.2).

Представляется важным дополнительно иллюстрировать понятия учебника на основе текущих изменений, происходящих в экономике (в том числе динамики инфляции и инфляционных ожиданий; индексации тарифов и социальных пособий; инновации в денежной сфере, включая криптовалюты; действий Банка России в сфере контроля за инфляцией). Могут оказаться полезными примеры из зарубежной практики.

Ответы на задания практикума к главе 1

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. Перед вами несколько утверждений, относящихся к различным функциям денег (1. Мера стоимости 2. Средство обращения 3. Средство платежа 4. Средство накопления 5. Мировые деньги). Расставьте напротив каждого утверждения номер соответствующей ему функции денег.

«Банкноты и монеты Банка России обязательны к приему по нарицательной стоимости при осуществлении всех видов платежей, для зачисления на счета, вклады и для перевода на всей территории Российской Федерации» (3).

«Центральный банк Российской Федерации установил с 7.07.2019 следующие курсы иностранных валют к рублю Российской Федерации без обязательств Банка России покупать или продавать указанные валюты по данному курсу...» (5).

«Цена этой куртки составляет 4 тыс. руб.» (1).

«Банки предлагают множество продуктов, позволяющих вкладчику не только управлять своими финансами, но и получить от этого выгоду» (4).

«Бартер представляет собой плохую альтернативу денежным расчетам» (2).

Подробнее см. подразд. 1.2.1.

2. Кто из перечисленных лиц, скорее всего, будет сберегать больше остальных (в процентах от дохода):

а) пенсионер Василий Иванович, 80 лет;

б) офисный работник Георгий Николаевич, 45 лет;

в) домашняя хозяйка Анфиса Павловна, 30 лет;

г) студент Петр, 22 года.

Комментарий. Пенсионер, как правило, тратит накопления, а не сберегает. Студент и домашняя хозяйка обычно не имеют достаточных доходов для сбережения. Напротив, офисный работник, которому еще долго до пенсии, должен делать сбережения из своих текущих доходов.

Подробнее см. подразд. 1.1.2.

3. Какая из ситуаций видится вам наиболее естественной при прочих равных условиях для человека, накопившего средства для покупки своего первого автомобиля:

а) покупка автомобиля в будущем году предпочтительнее, чем сегодня;

б) покупка автомобиля сегодня предпочтительнее, чем в будущем году;

в) покупка автомобиля сегодня и в будущем году равнозначны;

г) ничего определенного в данном случае сказать нельзя.

Комментарий. Как правило, люди предпочитают «сегодняшнее» потребление «завтрашнему». Кроме того, если в стране наблюдается устойчивая инфляция, это является дополнительным стимулом к тому, чтобы не откладывать важную покупку на следующий год.

Подробнее см. подразд. 1.1.2.

4. По рекомендации хорошего знакомого, профессора финансового вуза, Александр Сергеевич, плохо разбирающийся в инвестициях, вкладывает средства в привлекательные по своим условиям ценные бумаги, рекламу которых он увидел в Интернете. Однако через некоторое время выясняется, что компания, выпустившая эти ценные бумаги, не зарегистрирована и не располагает средствами, чтобы расплатиться с инвесторами.

Кто, вероятнее всего, покроет потери Александра Сергеевича в таком случае:

а) Банк России как регулятор рынка ценных бумаг;

б) профессор финансового вуза как автор рекомендации;

в) фирма — организатор рекламной кампании как ответственная за содержание рекламы;

г) никто из перечисленных. Все потери понесет сам Александр Сергеевич.

Подробнее см. подразд. 1.1.3.

5. В каких условиях человек, скорее всего, захочет хранить больше ликвидных средств:

- а) после повышения процентных ставок;
- б) после продажи квартиры;
- в) перед возможным увольнением с работы;**
- г) перед получением крупного наследства.

Комментарий. Речь идет о мотиве предосторожности предпочтения ликвидности.

Подробнее см. подразд. 1.2.3.

6. Продолжите фразу, выбрав правильное утверждение: «Процентная ставка по кредиту — это...»:

- а) доля суммы, которую заёмщику необходимо вернуть кредитору;
- б) отношение возвращаемой суммы к размеру первоначального долга (в процентном выражении);
- в) отношение первоначального долга к размеру возвращаемой суммы (в процентном выражении);
- г) плата за пользование кредитом, выплачиваемая кредитору, которая выражена в процентах к величине одалживаемой суммы, как правило, в расчете на один год.**

Подробнее см. врезку в подразд. 1.2.1.

7. В настоящее время (2021 г.) Банк России проводит следующую политику на валютном рынке:

- а) не вмешивается в рыночное определение обменного курса рубля;**
- б) устанавливает коридор возможных изменений обменного курса рубля;
- в) удерживает рубль от чрезмерного падения;
- г) стремится не допустить укрепления рубля.

Подробнее см. подразд. 1.4.1.

8. Таргетирование инфляции Банком России подразумевает:

- а) снижение инфляции до уровня не выше таргета;
- б) обеспечение роста регулируемых тарифов не выше уровня инфляции;
- в) установление целевого уровня инфляции и его постоянный мониторинг;
- г) стабилизацию прироста цен около целевого уровня.**

Подробнее см. подразд. 1.3.4.

9. Инфляционные ожидания домохозяйств в России в 2021 г.:

- а) выше текущих уровней инфляции;**

- б) ниже текущих уровней инфляции;
 - в) в точности соответствуют уровню инфляции;
 - г) остаются неопределенными.
- Подробнее см. подразд. 1.3.2.

10. Что, как правило, делают домашние хозяйства, когда опасаются повышения инфляции:

- а) сокращают сбережения;
 - б) сокращают объемы наличности и ускоряют покупки;**
 - в) продают акции;
 - г) продают иностранную валюту.
- Подробнее см. подразд. 1.3.3.

Расчетные задачи

1. Семья, состоящая из четырех человек (мать, отец, сын и дочь), в середине рабочей недели должна отправить двух своих членов на два дня для уборки картофеля в подсобном хозяйстве бабушки. Предположим, что и отец, и сын на уборке картофеля в полтора раза производительнее, чем мать и дочь, месячная заработная плата отца, матери и сына составляет 40, 60 и 20 тыс. руб. соответственно, а дочь является студенткой. Считаем, что в месяце 20 рабочих дней, а работающим членам семьи нужно брать неоплачиваемый отпуск на два дня с учетом дороги. Определите, какое решение будет наиболее экономически оправданным для семьи в данном случае, если мать и дочь за день способны вместе заработать на копке картофеля 5 тыс. руб.

Решение

Это задача на учет альтернативных издержек. Разумеется, при решении нужно учитывать упущенную выгоду в связи с неоплачиваемым отгулом работающих членов семьи.

Примем за «норму» количество картофеля, который способна накопать за день мать или дочь, тогда количество картофеля, который способен накопать за день отец или сын, составит 1,5 «нормы». Стоимость одной «нормы» картофеля составит 2500 руб.

Потери дохода (альтернативные издержки) в результате неоплачиваемого отпуска составят: 2000 руб. в день для отца, 3000 руб. в день для матери, 1000 руб. в день для сына и 0 руб. в день для дочери.

Возможны 6 различных пар и следующие результаты их деятельности (табл. 1.1):

ТАБЛИЦА 1.1

Сравнительная эффективность работы разных членов семьи при уборке картофеля

Пары	Альтернативные издержки (потеря зарплаты), руб.	Дневная производительность пары	Стоимость картофеля, руб.	Общая выгода или убыток, руб.
Отец + сын	6000	3 нормы	7500	1500
Отец + мать	10 000	2,5 нормы	6250	-3750
Отец + дочь	4000	2,5 нормы	6250	2250
Мать + сын	8000	2,5 нормы	6250	-1750
Сын + дочь	2000	2,5 нормы	6250	4250
Мать + дочь	6000	2 нормы	5000	-1000

Очевидно, что сравнивать нужно пары «сын + дочь», «отец + дочь» и «отец + сын», так как три других варианта заведомо хуже по размеру альтернативных издержек. Вариант «сын + дочь» оказывается наиболее эффективным: чистый выигрыш составит 4250 руб.

2. Банк предлагает вам два варианта размещения средств в размере 1 млн руб. во вклад под 7% годовых на 4 года: либо с уплатой процентов в конце срока под простую ставку процента, либо с ежегодным начислением сложного процента, но с получением премиум-карты, за которую нужно отдать 30 тыс. руб. Какой из вкладов выгоднее, если вам не нужна эта банковская карта? Как изменится решение, если вклад размещается: а) на 5 лет; б) на 500 тыс. руб.?

Решение

Применяем формулы простого и сложного процента.

По первому вкладу мы получим проценты в размере:

$$1\,000\,000 \times 4 \times 0,07 = 280\,000 \text{ руб.}$$

По второму вкладу проценты составят:

$$1\,000\,000 \times (1,074 - 1) = 310\,796 \text{ руб.}$$

Таким образом, второй вклад сам по себе выгоднее, но ежегодная плата за карточку «съедает» почти всю выгоду: остается всего 796 руб.

Очевидно, что если вклады размещаются на 5 лет, то благодаря преимуществам сложного процента второй вклад станет заведомо более выгодным. А сокращение размера вносимой суммы вдвое, напротив, уменьшит сумму процентного дохода относительно стоимости получения карточки, и выгоднее станет первый вклад.

3. Ниже представлены данные по инфляции в России в 2013–2018 гг. (табл. 1.2). Насколько сильнее обесценились деньги в течение 2013–2015 гг. по сравнению с 2016–2018 гг.? Какая простая годовая ставка вклада нужна была в эти периоды, чтобы покрыть инфляционное обесценение денег?

ТАБЛИЦА 1.2

Инфляция в России в 2013–2018 годах

Годы	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ИПЦ, %	106,47	111,35	112,91	105,39	102,51	104,26

ИСТОЧНИК: РОССТАТ

Решение

Индекс потребительских цен (ИПЦ) — это соотношение стоимости условной потребительской корзины (см. подразд. 1.3.1) на начало и конец определенного периода, выраженное в процентах. ИПЦ, равный 106,47 %, означает, что стоимость потребительской корзины выросла за год в 1,0647 раз, или на 6,47 %. Следовательно, инфляция для потребителя за год составляет 6,47 %.

Чтобы понять, чему равна инфляция за несколько лет, надо не складывать ежегодные значения инфляции, а перемножить индексы потребительских цен за соответствующие годы (в долях единицы, т. е. разделив индексы, выраженные в процентах, на 100 %), затем вычесть единицу и умножить на 100 %:

$$\text{Инфл}_{(1; n)} = \left[\left(\frac{\text{ИПЦ}_1}{100\%} \right) \times \left(\frac{\text{ИПЦ}_2}{100\%} \right) \times \dots \times \left(\frac{\text{ИПЦ}_n}{100\%} \right) - 1 \right] \times 100\%.$$

Таким образом получаем:

$$\begin{aligned}\text{Инфл}_{(2013; 2015)} &= \left[\left(\frac{106,47\%}{100\%} \right) \times \left(\frac{111,35\%}{100\%} \right) \times \left(\frac{112,91\%}{100\%} \right) - 1 \right] \times 100\% = \\ &= (1,3386 - 1) \times 100\% = 33,86\%.\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Инфл}_{(2016; 2018)} &= \left[\left(\frac{105,39\%}{100\%} \right) \times \left(\frac{102,51\%}{100\%} \right) \times \left(\frac{104,26\%}{100\%} \right) - 1 \right] \times 100\% = \\ &= (1,1264 - 1) \times 100\% = 12,64\%.\end{aligned}$$

Таким образом, за первый промежуток времени индекс цен вырос на 33,86 %, за второй — на 12,64 %.

В первом периоде для преодоления инфляционного обесценения денег необходима простая годовая ставка процента на уровне $33,86\% \div 3 = 11,3\%$, а во втором периоде $12,64\% \div 3 = 4,2\%$ годовых.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими.

1. Экономические блага отличаются от природных благ, во-первых, ограниченностью, во-вторых, платностью. Всегда ли неэкономические или природные блага неограниченны и бесплатны?

Комментарий. Студентам предлагается порассуждать на темы воспроизводства природной среды (экологии), в первую очередь о том, кто должен нести соответствующие издержки. Кроме того, платными могут быть природные блага, находящиеся в частной собственности.

2. Норма сбережений, т.е. доля доходов, которые люди откладывают, а не тратят на текущее потребление, существенно различается у разных социальных и возрастных групп населения. Кроме того, она может изменяться в разные периоды времени. Как вы думаете, какие факторы влияют на величину и динамику данного показателя?

Комментарий. Одним из главных факторов, влияющих на норму сбережений, является уровень реальных доходов населения. Так, сбережения обычно сокращаются в кризисные периоды и растут в благополучные времена. Люди с высокими доходами часто сберегают более значительную их долю. Впрочем, из этого не следует, что люди с невысокими доходами не должны стараться отложить хотя бы часть своих поступлений на черный день.

Если говорить о демографической структуре населения, то наиболее активно склонны сберегать люди среднего возраста, тогда как молодежи сложно это делать из-за невысоких доходов и большого объема неудовлетворенных потребностей, а пожилым людям — из-за уменьшения уровня их доходов в связи с прекращением или существенным сокращением трудовой деятельности.

Пандемия коронавируса и связанные с ней экономические проблемы оказывают разнонаправленное воздействие на сберегательное поведение граждан. С одной стороны, у многих людей упали доходы, и тем из них, кто располагал сбережениями, пришлось использовать эти средства или их часть для финансирования текущих расходов, что снизило их норму сбережений, а у кого-то даже сделало ее отрицательной. С другой стороны, уроки этого кризиса подталкивают людей к формированию подушки безопасности на случай подобных непредвиденных обстоятельств, что повышает норму сбережений.

3. Где вероятнее всего возникнет очередь на прием к врачу: в бесплатной поликлинике или в платной? Есть ли способы избавиться от очередей?

Комментарий. Очередь — это просто еще один способ рационализации дефицитных благ, когда потребители дополнительно расплачиваются за них, расходуя не деньги, а свое время. В платной поликлинике действует в первую очередь ценовое рacionamento (далеко не все могут себе позволить оплатить визит к врачу или просто не хотят этого делать при наличии бесплатной альтернативы), поэтому очереди там возникают редко.

Можно ли избавиться от очередей с помощью предварительной записи, скажем, через Интернет, которая часто применяется сегодня? Конечно, система предварительной записи может привести большую упорядоченность в посещение гражданами поликлиники, но она не в силах устранить основной причины образования очередей — превышения спроса над предложением. Даже если очередь исчезнет в самой поликлинике, она переместится в Интернет, где нужно будет стать первым, чтобы успеть записаться к наиболее дефицитному специалисту.

Но есть и другой, более надежный способ борьбы с очередями. Базовые услуги здравоохранения, оказываемые в обычной поликлинике, бесплатны для каждого отдельного пациента (хотя в целом бесплатное здравоохранение — общественное благо, которое финансируется гражданами совместно через налогообложение и бюджетные расходы). Издержки посещения бесплатной поликлиники для каждого отдельного человека зависят только от стоимости его свободного времени. Если от визита, тем не менее, ожидается положительный результат, то людей, для которых стоимость времени невелика (в первую очередь, это неработающие пенсионеры), ничто не удержит от дополнительных походов в поликлинику (в институциональной теории этот эффект — переиспользования общего ресурса — называется «трагедией общин»). Поэтому во многих странах в стоимость общедоступной медицинской страховки закладывают определенный лимит количества бесплатных визитов к врачу либо небольшую оплату за каждый такой визит.

4. Представьте себе, что разработана компьютерная программа, которая будет принимать за людей все финансовые решения. В каких вопросах, по вашему мнению, такая программа будет принимать более эффективные решения, чем принимал бы человек, а в каких будет ему проигрывать?

Комментарий. Можно предположить, что хорошо сделанные компьютерные программы способны лучше считать и делать оценки будущих экономических показателей, чем люди. Они лишены эмоций и недостатков, которые служат основой когнитивных ошибок человека. Компьютер сможет принимать финансовые решения очень быстро. Однако сколь бы тонким ни был алгоритм, он не в состоянии учесть меняющиеся потребности, цели и ограничения самого человека (не факт, что удастся настроить программу так, что она сможет сколько-нибудь точно их отражать), а также параметры, которые сам человек в основном понимает и оценивает интуитивно — например, в отношении поведения других людей.

5. Представьте себе мир без наличных денег, когда все люди рассчитываются между собой, а также с бизнесом и государством, посредством биометрической программы, установленной в мобильном телефоне и привязанной к банковскому счету каждого человека. Какие потенциальные плюсы и проблемы могут возникнуть при таком устройстве платежной системы?

Комментарий. В данном случае плюсами являются быстрота и простота расчетов и управления личными финансами, удобство идентификации каждого пользователя. Опасность представляют технологические риски (от хакерства и утечек данных до элементарной потери мобильного телефона, лишаящей человека всех финансовых возможностей), ошибки в программном обеспечении, неисправности в сетях. Кроме того, под угрозой оказывается безопасность частной жизни — отслеживание перемещений, контактов и финансовых операций человека становятся фактически возможными из одной точки. Вероятны также проблемы с контролем индивидуальных расходов — безналичные деньги, как правило, люди тратят с большей легкостью.

Глава 2. Доходы и расходы. Личный бюджет и финансовое планирование

Общие рекомендации

Глава 2 «Доходы и расходы. Личный бюджет и финансовое планирование» состоит из четырех разделов, с которыми преподаватель знакомит студентов. По результатам обучения они должны

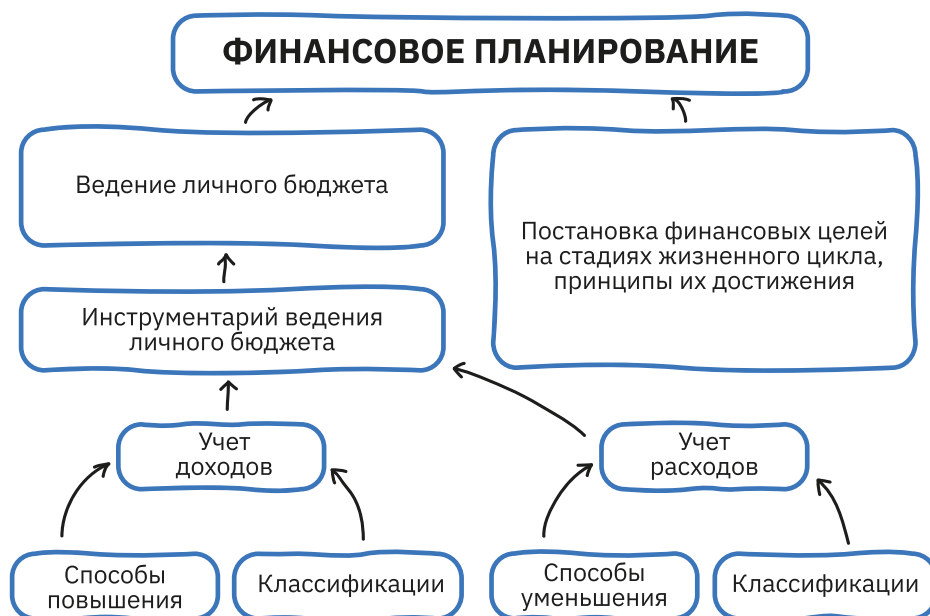
Уметь:

- классифицировать доходы и расходы, чтобы в дальнейшем использовать релевантные доходы и расходы для финансового планирования. Достижение этого происходит в результате знакомства студентов с разными классификациями, признаками доходов/расходов, особенностями их получения/возникновения на большом количестве примеров, соответствующих жизни представителей целевой аудитории;
- формулировать основные идеи увеличения доходов, снижения расходов, может объяснить эти идеи другим лицам с приведением примеров. Достижение этого происходит в процессе обсуждений возможных способов увеличения доходов / снижения расходов в группах и дополняется рассказами о личном опыте участников обсуждения;
- вести личный бюджет (включая использование программных продуктов), формулировать финансовые цели и составлять план их достижения, включая формирование финансовой подушки безопасности, сбережений и инвестиций, страхование рисков. Достижение этого происходит в результате знакомства студентов с разными вариантами ведения бюджета, различными программными продуктами и методиками использования информации из бюджета для принятия решений по финансовому планированию;

- решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла. В полном объеме данный результат обучения невозможно получить только с помощью учебника, однако он может быть достигнут через задачи, задания (и в тексте учебника даны примеры того, как это можно делать), и преподавателю следует обратить особое внимание, что достижение этого результата – самостоятельная постоянная работа студента.

Обратите особое внимание, что максимально важными являются понятия личного бюджета и финансового планирования, поэтому именно этим вопросам следует посвятить максимальное количество времени (особенно, если в рамках дисциплины на тему выделяется мало времени). Остальные вопросы являются вспомогательными и в условиях дефицита времени могут быть отданы на самостоятельную проработку.

В целом материал этой главы можно схематично представить следующим образом.



Особенность проблематики данной главы заключается в том, что в ней нет строго устоявшихся закономерностей, терминов, классификаций и т. д. Разные эксперты могут по-разному характеризовать доходы и расходы и классифицировать их, предлагать

различные подходы к их учету и анализу. Поскольку в этой области по большинству вопросов нет единственного правильного решения или жесткой рекомендации, преподавателю следует выбирать подходы к разъяснению терминов и применяемых классификаций в зависимости от уровня подготовки аудитории.

Одним из интересных и полезных практических действий в рамках материала данной главы является ведение личного бюджета студентами (с последующим обсуждением и осмыслением удачного опыта для решения типовых проблем). Следует учитывать, что сегодня доступно большое количество всевозможных программ, которые помогают вести личный бюджет (например, <https://fincult.info/article/servisy-i-prilozheniya-dlya-finansovogo-planirovaniya/>). Все они работают по сходным принципам, но у них есть разные нюансы: например, одни программы позволяют напрямую «привязываться» к мобильному банку, другие предполагают ввод данных только вручную, некоторые программы можно легко настроить под свои запросы, а некоторые отличаются более жесткой структурой, и т. д. Следовательно, преподаватель не может требовать от студентов, чтобы они пользовались какой-то одной конкретной программой, — надо поощрять выбор каждым той программы, которая будет максимально комфортной для него. Более того, если кто-то из студентов решит вести бюджет на бумаге и для него такой способ окажется наиболее подходящим и удобным, то это не должно осуждаться.

И еще один важный аспект преподавания данной главы: каждый учащийся должен чувствовать, что это «рассказ про него». Поэтому при формировании заданий и при обсуждениях надо постоянно привязываться к реалиям своего города или региона: к локальным магазинам, локальным банкам и т. п. В противном случае преподаватель рискует погасить интерес студентов к изучению данной темы.

В условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса (2020–2021 гг.), особое значение приобретает личная финансовая дисциплина, сокращение необязательных расходов, создание финансовой подушки безопасности, аккуратная политика личных заимствований — об этом можно и нужно говорить со студентами, используя примеры из окружающей жизни.

Банк России с 2021 г. ежеквартально публикует данные о финансовых активах и обязательствах сектора «Домашние хозяйства» (https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/households/). Эти данные можно использовать при подготовке и проведении занятий.

Ответы на задания практикума к главе 2

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. Какие из нижеперечисленных доходов не надо принимать во внимание при составлении финансового плана:

- 1) заработная плата по основному месту работы;
- 2) еженедельная оплата по временному трудовому контракту на выполнение научно-исследовательской работы (НИР);
- 3) случайно найденные на улице 500 руб.;
- 4) ежемесячная оплата по договору НИР, который начнется примерно через полгода, и о котором говорил начальник, но пока сам договор еще не подписан;
- 5) ежемесячные платежи, которые вы получаете от сдачи гаража в аренду.

Выберите наиболее полный и правильный ответ:

- а) 2, 4;
- б) 3;
- в) 2, 3, 4;
- г) 3, 4.

Подробнее см. подразд. 2.4.2.

2. Выберите утверждение из предложенных, которое максимально подходит для характеристики размера финансовой подушки безопасности домохозяйства:

- а) размер финансовой подушки безопасности должен составлять примерно 50 тыс. руб.;
- б) размер финансовой подушки безопасности должен составлять не более двух месячных зарплат;
- в) размер финансовой подушки безопасности должен соответствовать необходимым средствам для того, чтобы прожить

без потери качества жизни 3–6 месяцев при потере основного источника доходов;

г) нет правильного ответа, так как нет каких-либо принципов формирования размера финансовой подушки безопасности.

Подробнее см. подразд. 2.4.3.

3. Какие из перечисленных расходов в случае падения доходов необходимо сокращать в первую очередь:

а) расходы на питание;

б) ежемесячные платежи банку по потребительскому кредиту;

в) ежемесячные платежи за жилищно-коммунальные услуги;

г) ежедневная покупка кофе в кафе перед работой.

Подробнее см. подразд. 2.2.2.

4. Какой бюджет лучше при прочих равных условиях:

а) профицитный;

б) дефицитный;

в) сбалансированный;

г) любой бюджет — хороший.

Подробнее см. подразд. 2.3.1.

5. Сбалансированный бюджет — это ситуация, когда:

а) расходы равны доходам;

б) расходы меньше доходов;

в) расходы равны плановым доходам;

г) плановые расходы равны плановым доходам.

Подробнее см. подразд. 2.3.1.

6. Какие параметры из перечисленных не являются обязательными характеристиками финансовой цели?

а) плановый срок достижения;

б) требуемая сумма денег;

в) приоритетность цели;

г) источник получения финансирования.

Подробнее см. подразд. 2.4.1.

7. Что из перечисленного не относится к пассивному доходу:

а) процентный доход по вкладу в банке;

б) купонный доход от облигаций;

в) выигрыш в интеллектуальную игру;

г) дивиденды, полученные по обыкновенным акциям.

Комментарий. Выигрыш в интеллектуальной игре относится

к активному доходу, так как человек должен был принять участие в самой игре, чтобы получить выигрыш. Пассивный же доход характеризуется тем, что для его получения не нужно прикладывать дополнительных усилий.

Подробнее см. подразд. 2.1.1.

8. Рассмотрим семью Зинатуллиных. Глава семейства Ринат за январь 2021 г. заработал 48 000 руб., причем 12 000 из них — доход от случайно полученного и выполненного заказа. Его супруга заработала за январь 24 000 руб., получив 6 000 руб. премии за прошлый год.

Какую сумму доходов для финансового планирования следует заложить в бюджет на февраль 2021 г. семье Зинатуллиных:

- а) 72 000 руб.;
- б) 54 000 руб.;**
- в) 66 000 руб.;
- г) 60 000 руб.

Комментарий. Поскольку в бюджет при планировании необходимо закладывать только те доходы, которые мы получаем гарантированно, то доход от случайного заказа и премию необходимо исключить. Следовательно, доход, который надо включать, равен:

$$\underbrace{(48\ 000 - 12\ 000)}_{\text{Доходы Рината}} + \underbrace{(24\ 000 - 6\ 000)}_{\text{Доходы супруги}} = 54\ 000 \text{ руб.}$$

Подробнее см. подразд. 2.4.2.

9. Что из перечисленного относится к временным доходам:

- а) ежемесячная доплата 3000 руб. за ведение проекта по наладке нового оборудования;**
- б) 1470 руб. ежемесячной надбавки за выслугу лет на предприятии;
- в) базовый оклад на основном месте работы в размере 14 300 руб. в месяц;
- г) заработная плата на второй работе (по совместительству) в размере 12 000 руб. в месяц.

Комментарий. Поскольку проект по наладке оборудования является временным (рано или поздно оборудование будет настроено), то и доход, связанный с этим, исчезнет.

Подробнее см. подразд. 2.1.1.

10. Что из перечисленного не относится к обязательным расходам:

- а) расходы на еду и воду;
- б) расходы на платежи по взятому кредиту;
- в) расходы на уплату налогов;
- г) расходы на путешествия по России.

Комментарий. Поскольку расходы на путешествия по России можно удержать без каких-либо последствий, они не относятся к категории обязательных. Остальных расходов нельзя избежать без последствий в виде ухудшения здоровья, штрафов, пеней.

Подробнее см. подразд. 2.2.1.

Расчетные задачи

1. Рассмотрим семью Петровых. Все доходы членов семьи представлены после уплаты соответствующих налогов и в годовом выражении (т. е. за год).

Отец семейства Геннадий Петров заработал за год 420 000 руб., а также написал пособие по пчеловодству и получил гонорар в размере 25 000 руб. Его жена Светлана получила заработную плату в размере 360 000 руб., а также премии, общая сумма которых составила 23 000 руб. Бабушка, мама Геннадия, получила пенсию в размере 80 000 руб., а также выиграла в лотерею 20 000 руб. Сын Матвей, учащийся федерального университета, получил стипендию в размере 48 000 руб. и поучаствовал в реализации инновационного проекта в составе творческого коллектива, получив за это 30 000 руб. Дочь Евгения учится в младшей школе и не может зарабатывать. Боксер Мухтар нашел в сугробе сотовый телефон, который семья сдала на запчасти в ремонтную мастерскую, получив за него 500 руб. У Геннадия есть срочный банковский вклад размером 100 000 руб. со ставкой 7 % годовых (начисленные проценты по условиям договора с банком сразу перечисляются на зарплатную карту Геннадия), сам банковский вклад не закрывался и частично не изымался. Геннадий имеет брокерский счет, на котором есть акции нескольких крупных российских компаний, курсовая стоимость которых составляет 50 000 руб. и по которым было выплачено 2500 руб. в качестве дивидендов (начисленные дивиденды сразу перечисляются брокером на зарплатную карту Геннадия).

Заполнив шаблон (табл. 2.1), составьте доходную часть годового бюджета семьи Петровых (табл. 2.2):

ТАБЛИЦА 2.1

Шаблон для заполнения доходной части бюджета семьи Петровых

Расходы, руб.		Доходы, руб.	
Не заполняется		Постоянные доходы	
		Временные доходы	
		Случайные доходы	
Итого:		Итого:	

Ответ

ТАБЛИЦА 2.2

Доходная часть бюджета семьи Петровых

Расходы, руб.		Доходы, руб.	
Не заполняется		Постоянные доходы	908 000
		Временные доходы	64 500
		Случайные доходы	43 500
Итого:		Итого:	1 016 000

Комментарий. Используя материал разд. 2.1, можно заполнить шаблон следующим образом (табл. 2.3).

ТАБЛИЦА 2.3

Детализация доходов семьи Петровых

Расходы, руб.	Доходы, руб.		Комментарий
Не заполняется	Постоянные	420 000	Зарботная плата Геннадия
		360 000	Зарботная плата Светланы
		80 000	Пенсия мамы Геннадия
		48 000	Стипендия Матвея
		= 908 000	

ТАБЛИЦА 2.3 (окончание)

Расходы, руб.	Доходы, руб.	Комментарий
	30 000	Доходы Матвея от участия в инновационном проекте
	25 000	Гонорар за книгу
	7 000	Проценты по вкладу
	2 500	Выплаченные дивиденды
	= 64 500	
	23 000	Сумма премиальных Светланы
	20 000	Выигрыш в лотерею
	500	Доход от сданного телефона
	= 43 500	
Итого:	Итого:	1 016 000

2. Рассмотрим семью Петровых (см. задачу 1) и их расходы за рассматриваемый период. На текущие покупки они потратили 500 000 руб. за год, на коммунальные услуги они тратили 3680 руб. в месяц (44 160 руб. в год), транспортные расходы детей и супругов обходились в месяц в 1800 руб. (21 600 руб. в год). Кроме того, Петровы купили современный телевизор за 123 000 руб. и ноутбук за 36 000 руб. Отдых членов семьи обошелся еще в 89 000 руб. за год. Ежемесячные платежи по кредиту, взятому несколько лет назад, составляют 7874,36 руб. (94 492,32 руб. в год), а на текущий момент задолженность по нему составляет 250 000 руб. Составьте расходную часть годового бюджета семьи Петровых, используя шаблон (рис. 2.4); при необходимости можно добавить строки в разделе «Расходы» (табл. 2.5).

ТАБЛИЦА 2.4

Шаблон для заполнения расходов семьи Петровых

Расходы, руб.	Доходы, руб.
Итого:	Итого:

Ответ

ТАБЛИЦА 2.5

Расходная часть бюджета семьи Петровых

Расходы, руб.		Доходы, руб.
Текущие расходы	500 000,00	Не заполняется
ЖКХ	44 160,00	
Транспортные расходы	21 600,00	
Телевизор	123 000,00	
Ноутбук	36 000,00	
Отдых	89 000,00	
Обслуживание кредита	94 492,32	
Итого:	908 252,32	Итого:

Комментарий. Используя материал разд. 2.2, можно заполнить таблицу, как показано ниже (табл. 2.6).

ТАБЛИЦА 2.6

Детализация расходов семьи Петровых

Расходы, руб.		Комментарий	Доходы, руб.
Текущие расходы	500 000,00		Не заполняется
ЖКХ	$3680 \times 12 = 44\,160,00$	Расходы на ЖКХ в годовом выражении	
Транспортные расходы	$1800 \times 12 = 21\,600,00$	Транспортные расходы в годовом выражении	
Телевизор	123 000,00		
Ноутбук	36 000,00		
Отдых	89 000,00		
Обслуживание кредита	$7874,36 \times 12 = 94\,492,32$	Обслуживание кредита в годовом выражении	
Итого:	908 252,32		Итого:

3. Если свести вместе расходную и доходную часть годового бюджета семьи Петровых (см. задачи 1 и 2), какой тип бюджета можно увидеть (табл. 2.7)? (Для этого необходимо посмотреть на сальдо — разницу между доходами и расходами.) Что могла сделать семья Петровых, чтобы сбалансировать бюджет? Предложите самое лучшее использование свободных средств или финансирования дефицита.

Ответ

ТАБЛИЦА 2.7

Годовой бюджет семьи Петровых

Расходы, руб.	Доходы, руб.
Итого: 908 252,32	Итого: 1 016 000,00
Сальдо на конец периода (год)	+107 747,68

Один из способов: погасить досрочно кредит, уменьшив величину платежа или сократив срок кредита. Также возможно направить средства на формирование «финансовой подушки безопасности» или на другую приоритетную цель.

Комментарий. В данном случае имеется профицит бюджета, так как суммарные расходы оказались меньше суммарных доходов семьи. Свободные деньги можно потратить на погашение кредита, так как за его использование семья платит проценты, а досрочное погашение снизит величину процентных платежей по кредиту в целом. Другой вариант — направить средства на формирование финансовой подушки безопасности, если она еще не сформирована (в условиях задачи об этом ничего не сказано). Если же у семьи есть еще какие-то приоритетные цели, то можно направить сумму (равную профициту) и на эти цели, что тоже может быть верным решением.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого учащийся может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими. Оптимально, если учащиеся будут не только повторять доводы из учебника, но и опираться на свой опыт или опыт своих знакомых.

1. Почему компании выпускают с банками кобрендинговые карты, дающие отдельные преимущества клиентам и конкретного банка, и конкретной компании? Обсудите, какие выгоды получает от них банк, какие — компания, какие — держатель карты.

Комментарий. Кобрендинговые карты сочетают в себе свойства банковских карт и карт лояльности. Банковские карты удобны для потребителя: не надо носить наличные, всегда можно восстановить хронологию покупок (подробнее см. гл. 3). Если карта кредитная или с овердрафтом, человек может потратить больше денег, чем у него реально есть — на этом банк получает дополнительный доход (подробнее об этом в гл. 5). Возникает вопрос, а чем за это удобство расплачивается потребитель? Пользуясь кобрендинговой картой, он оставляет магазинам и производителям много информации о себе. Так маркетологи компаний получают сведения о потребителях: об их предпочтениях, поведении, привычках и образе жизни. А сам банк, анализируя расходы и доходы потребителя по карте, может выбрать удобный момент для предложения ему дополнительных финансовых услуг.

Эта информация монетизируется: либо вас «продают в качестве целевой аудитории» рекламодателям, либо вам напрямую дают нацеленную рекламу, персональные предложения. И хотя такие предложения кажутся выгодными и заманчивыми, всегда нужно подумывать: а вы хотели это приобретать? Если да, то предложение кстати, и им можно воспользоваться, а если нет — то вас заставляют купить то, что вы не планировали.

При использовании такой карты потребитель (помимо выгод обыкновенной карты, см. гл. 3) получает дополнительные бонусы. Так, при использовании банковской кобрендинговой карты, выпущенной совместно с авиакомпанией, потребитель, расплачиваясь картой, копит мили, которыми может частично или полностью оплатить перелет (следовательно, не будут потрачены деньги на билеты или потрачены в меньшем размере).

2. Как подобрать себе программу для ведения личного бюджета?

Комментарий. При ответе на данный вопрос не существует единого подхода. Важно, чтобы учащиеся, отвечая на него, формулировали свои собственные требования, предъявляемые к программе, представляли требуемый функционал программы и только после этого переходили к сравнению программ. Желательно, чтобы сравниваемые программы были одного класса: мобильные или настольные. Кроме того, хорошего обзора не получить, если отвечающий на собственном опыте не пробовал пользоваться программой хотя бы один месяц.

На выходе желательно, чтобы каждый слушатель после тестирования нескольких программ заполнил шаблон (табл. 2.8).

ТАБЛИЦА 2.8

Результаты тестирования программ для ведения личного бюджета

Критерий	Программа				
	1	2	3	...	N
1	Да	Да	Нет		Нет
2	Нет	Да	Нет		Да
...		Да	Нет		Нет
M	Нет	Да	Нет		Да

Критерии каждый учащийся выбирает свои (ведь только он знает, как ему удобнее и комфортнее), программы может выбрать как сам студент, так и преподаватель. Целесообразно до занятия подготовить материал с первичным обзором подобных программ.

3. Как «покупать, не покупаясь»?

Комментарий. Вариантов ответа на данный вопрос очень много. Это могут быть ответы из серии: «Как ходить в магазин, но меньше тратить?» Либо советы такого рода: «Как избежать уловок маркетологов, заставляющих купить не самый дешевый товар?» Это могут быть советы, как покупать продукты по более низким ценам. При ответе на данный вопрос необходимо, чтобы слушатели максимально использовали информацию своего региона или города.

Одним из возможных решений может быть составление списка советов, а затем каждую неделю (две недели, месяц и т. п.) каждый студент следовал бы одному совету (начиная с верхнего). Таким образом через определенное время будет сформировано рациональное потребительское поведение.

4. Действительно ли реально экономить на скидках и программах лояльности?

Комментарий. При ответе на данный вопрос важно, чтобы в итоге прозвучала примерно следующая мысль: не все програм-

мы лояльности нацелены на благо потребителя, иногда основная их цель — увеличение продаж. Если человек не планировал покупку, то никакая реклама, например «Три вещи по цене двух», «Купи пять — получишь шестую бесплатно», не приведет к реальной экономии. Покупка по таким акциям лишь увеличивает траты из личного бюджета. Но если покупка таких продуктов или услуг была запланирована в количествах, соответствующих условиям акции, то это выгодное приобретение. Кроме того, следует помнить, что ваше участие в программах лояльности позволяет собирать сведения о ваших привычках и потребительских предпочтениях.

5. На чем можно и на чем нельзя экономить в поездках и путешествиях?

Комментарий. При ответе на данный вопрос необходимо, чтобы слушатели изучили возможности экономии на авиабилетах, на страховке и на визовых расходах, а также проанализировали возможности посещения наиболее известных туристических достопримечательностей с наименьшими затратами. Поскольку большинство людей ездят хотя бы раз в год в отпуск, то этот вопрос очень актуален для учащихся. Ответ должен состоять из двух шагов: на первом шаге формируется список расходов, на которых можно экономить, а на втором шаге формируются конкретные способы сделать это.

Вариация данного вопроса может звучать следующим образом: «Как прожить на N рублей в нашем городе X дней?». На самом деле это хорошее упражнение: иногда в своем городе можно найти массу интересных и бесплатных возможностей для проведения досуга, о которых люди даже не задумываются.

Кейс

Рассмотрим семью москвичей Беловых, состоящую из Сергея, его жены Екатерины и троих детей: Дмитрия — студента государственного вуза, Ильи — ученика 9 класса, и Евгении — ученицы 8 класса. Далее представлен упрощенный вариант личного бюджета этой семьи: отдельно блок доходов и расходов (табл. 2.9), а также список вопросов, на которые вам необходимо ответить.

Начиная с 2016 г. семья принимает решение, что все неиспользованные средства по итогам года направляются в финансовую подушку безопасности. При решении учитывайте: темп инфляции 4% годовых в нормальных (не экстремальных) условиях (табл. 2.10).

ТАБЛИЦА 2.9
Личный бюджет семьи Беловых

Годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доходы членов семьи							
Доходы Сергея							
от работы 1	648 000,00	680 400,00	714 420,00	750 141,00	787 648,05		
от работы 2	288 000,00	313 920,00	342 172,80	372 968,35	406 535,50		
премии	14 225,00		19 995,00	23 315,00	21 993,00		
Доходы Екатерины							
соцвыплаты	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00		
подработка		9 071,00	8 774,00	8 504,00			
стипендия				9 600,00	28 800,00		
Доходы Дмитрия							
выплата за победу в заключительном этапе Всероссийской олимпиады		50 000,00		300 000,00			
Доходы Ильи							
доходы от НИР					30 000,00		
стипендия							
иные доходы							
Сбережения/инвестиции							
Размер вкладов							
СПРАВОЧНО	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Доходы от срочных вкладов							
ставка = 6 %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Размер финансовой подушки безопасности							
СПРАВОЧНО	400 000,00	417 706,69	506 914,99	564 424,62	884 733,63		
Изъятие из подушки безопасности							
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Наличные							
	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Взятие кредита							
ставка = 14 %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Итого доходов:	973 225,00	1 056 391,00	1 088 361,80	1 467 528,35	1 277 976,55	0,00	0,00

ТАБЛИЦА 2.10

Детализация личных расходов семьи Беловых

Инфляция = 4%	Вид*	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Питание дома	Обязательные	156000,00	162240,00	175478,78	197389,77	230918,11		
Питание вне дома (включая рестораны)	Необязательные	120000,00	124800,00	134983,68	151838,28	177629,31		
Заказ еды на дом	Необязательные	47424,00	31980,00	28824,00	24852,00	53316,00		
Одежда/обувь жены и дочери	Обязательные	30000,00	31200,00	33745,92	37959,57	44407,33		
Одежда/обувь мужа и сыновей	Обязательные	30000,00	31200,00	33745,92	37959,57	44407,33		
Расходы на собаку (еда, ветеринар)	Обязательные	18000,00	18720,00	20247,55	22775,74	26644,40		
Расходы Сергея (личные)	Необязательные	5000,00	5200,00	5624,32	6326,60	7401,22		
Расходы Екатерины (личные)	Необязательные	15000,00	15600,00	16872,96	18979,79	22203,66		
Расходы Дмитрия (личные)	Необязательные	9000,00	9360,00	10123,78	11387,87	13322,20		
Расходы Ильи (личные)	Необязательные	8000,00	8320,00	8998,91	10122,55	11841,95		
Расходы Евгении (личные)	Необязательные	10000,00	10400,00	11248,64	12653,19	14802,44		
Транспортные расходы	Обязательные	23100,00	24024,00	25984,36	29228,87	34193,64		
Расходы на развлечения	Необязательные	48000,00	49920,00	53993,47	60735,31	71051,73		
Расходы на внешний вид	Необязательные	60000,00	62400,00	67491,84	75919,14	88814,66		

* Приведено возможное деление расходов на обязательные/необязательные — преподаватель со студентами могут обосновать другое деление.

ТАБЛИЦА 2.10 (окончание)

Вид	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Инфляция = 4%							
Страховки (разные, кроме ОСАГО)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
ОСАГО	6843,87	7117,62	7698,42	8659,68	10130,60		
Расходы на отдых	60000,00	62400,00	67491,84	75919,14	88814,66		
Расходы на обслуживание авто	47088,00	48971,52	52967,60	59581,34	69701,74		
Бытовая химия	28920,00	30076,80	32531,07	36593,03	42808,66		
Оплата ЖКУ	93420,00	97156,80	105084,79	118206,10	138284,42		
Электричество	11688,00	12155,52	13147,41	14789,05	17301,10		
Лекарства и лечение	12552,00	6538,00	3091,00	7125,00	7607,00		
Уплата имущественных налогов	3584,00	3584,00	3584,00	3584,00	3584,00		
Оплата репетиторов ЕГЭ	48000,00	49920,00	53993,47	60735,31	71051,73		
Оплата по потребительским кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Оплата взноса при открытии вклада	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Оплата ипотечного кредита	63898,44	63898,44	63898,44	63898,44	63898,44		
Итого расходов:	955518,31	967182,70	1030852,17	1147219,34	1354136,33	0,00	0,00
Сальдо:	17706,69	89208,30	57509,62	320309,01	-76159,78	0,00	0,00

Вопросы к кейсу

1. Распределите расходы на обязательные и необязательные.
2. Охарактеризуйте вид бюджета этой семьи (дефицитный, сбалансированный, профицитный).
3. Предположите, за счет чего семья профинансировала дефицит бюджета в 2019 г.
4. Спрогнозируйте бюджет на 2020 и 2021 гг., считая, что в 2021 г. Илья поступит в институт на бюджетное место и будет получать стипендию 2400 руб. в месяц.
5. Ипотечный кредит на квартиру в ближнем Подмосковье, взятый на 25 лет 15 лет назад, находится в процессе погашения. Ранее частично погашался с пересчетом размера платежа. Имеет ли смысл его сейчас частично досрочно погашать?
6. Допустим, Сергей и Екатерина планируют подарить Дмитрию автомобиль на окончание института (2021 г.) стоимостью 800 тыс. руб. Попробуйте дать обоснованный ответ, получится ли это сделать, не влезая в кредит? Ставку по потребительскому кредиту принять равной 14% годовых, а ставку по депозиту — 6% годовых.
7. Как вы считаете, достаточен ли размер финансовой подушки у семьи? На сколько месяцев ее хватит, если придется ее использовать?
8. Рассмотрите ситуацию и попробуйте в рамках личного бюджета предложить семье внести изменения (меры) в целях, статьях расходов и доходов, если в конце 2019 г. происходит:
 - вспышка эпидемии, при которой на четыре месяца все население ограничено в передвижениях и вынуждено находиться дома (как это было в ситуации с пандемией COVID-19);
 - электромагнитная буря, вызванная выбросом плазмы из-за падения на Солнце крупного астероида, которая сожжет всю электронику на планете, что приведет к фактическому отсутствию устойчивой мобильной связи, GPRS\ГЛОНАСС и Wi-Fi в течение 6–8 месяцев.

Комментарий для преподавателя к кейсу

Прежде всего надо иметь в виду, что цифры в кейсе соответствуют такому региону, как город Москва. Если вы планируете давать кейс в другом регионе, то целесообразно скорректировать эти данные с актуальными для региона зарплатами, уровнем цен, потребностями (например, покупку машины можно заменить на покупку компьютера, игровой приставки). Главное правило кастомизации кейса — не допускать, чтобы из кейса пропал дефицит бюджета, который надо обсудить, и чтобы не сильно варьировался список

расходов (сейчас мы постарались отразить в нем самые разнообразные виды расходов).

По вопросу 1 необходимо просто свериться с текстом учебника и применить на практике предложенные определения. Ничего страшного, если у вас один и тот же вид расходов может оказаться как обязательным, так и необязательным, — в разных ситуациях это возможно. Кроме того, каждая семья может иметь свои «защищенные» статьи расходов, например, расходы на репетиторов или на лекарства.

По вопросу 2 надо еще раз подчеркнуть, что технически любой бюджет является сбалансированным, так как расходы равны доходам. Просто приведение к этому равенству через взятие кредита или продажу части имущества — признак дефицитного бюджета, а через расходы на покупку акций, облигаций, открытие вкладов — признак профицитного бюджета.

По вопросу 3 вы как преподаватель можете подталкивать слушателей к единственному варианту (менее предпочтительно), к сравнению разных вариантов (более предпочтительно): кредит, изъятие части подушки безопасности, отказ от части расходов. Продвинутым слушателям можно предложить подсчитать экономический эффект каждого варианта. При этом, с учетом предыдущих доходов прошлых лет, вариант финансирования за счет заёмных средств надо хорошо обосновывать (желательно расчетами) и при прочих равных стараться избегать.

Обратите внимание учащихся, что если остаются неиспользованные средства, то они переходят в доходную часть бюджета следующего года в строку «наличные», т. е. формально они участвуют в создании дохода следующего года. В нашем случае они автоматически направляются в финансовую подушку безопасности — можно обсудить, является ли это решение оптимальным.

Вопрос 4 является самым сложным, но одновременно и самым интересным. Для неподготовленных слушателей этот вопрос можно пропустить. В остальных случаях необходимо попробовать донести несколько важных мыслей:

- случайные доходы (в кейсе это премии в доходах Сергея, возможно, и подработка Екатерины, и доходы от НИР у Дмитрия, если это была разовая возможность) не должны учитываться при прогнозе (т. е. ячейки по соответствующим строкам надо оставлять пустыми или заполнить нулевыми значениями);
- прогноз показателей можно делать либо на уровне последнего года (*flat* — «гладкий» на жаргоне финансовых аналитиков), либо по среднегодовому темпу прироста, ко-

торый показатель демонстрировал за последние 3–5 лет (*CAGR*, или *Compound annual growth rate*, — «совокупный среднегодовой темп роста». Выражается в процентах и показывает, на сколько процентов за год прирастает изучаемый параметр. Так, если показатель растет стабильно с одним и тем же темпом прироста, то предпочтительно использовать *CAGR*, если есть сильные колебания в темпах прироста, то стоит взять либо последний год, либо самое низкое из встречающихся значений (консервативный прогноз), либо среднее за последние несколько лет;

- расходы необходимо увеличивать на темп инфляции, ведь всё будет дорожать, значит, расходы возрастут, а, закладывая их рост на уровне инфляции, вы это подорожание учтете. Одновременно с этим надо обратить внимание слушателей, что доходы таким образом индексировать не нужно, так как заработная плата не индексируется каждый год, чаще она изменяется скачками раз в 5–10 лет;
- когда Илья поступит в институт, то он начнет получать стипендию лишь за сентябрь—декабрь, следовательно, для прогноза надо размер стипендии в 2400 руб. умножить только на 4, а не на 12, как это делается для полного учебного года. Обратите внимание на соответствующую строку для Дмитрия.

Вопрос 5 не имеет очевидного прямого ответа. Формально эксперты по финансовой грамотности говорят, что долг надо погашать при первой возможности, т. е. появившиеся свободные средства следует отправлять на досрочное частичное погашение ипотечного кредита с пересчетом либо платежа, либо срока кредита.

Но если посмотреть на постоянные доходы семьи, то доля расходов на кредит в общем доходе семьи составляет около 5–7 %.

Например, в 2019 г.:

$$\frac{63\,898,44}{(787\,648,05 + 406\,535,5 + 3000 + 28\,800)} = 5,21\%,$$

что гораздо ниже критического порога, когда кредит оказывает чрезмерное давление на бюджет (большинство экспертов склоняются к цифре 30–40 % от общего дохода). Так что рекомендация «не погашать кредит, а осуществлять вклады или инвестиции» не выглядит неразумной.

Вопрос 6 также не имеет однозначного правильного ответа. Если считать, что все излишки доходов 2016–2018 гг. будут положены

в банк под 6 % годовых, то суммарно будет накоплена сумма около 590 тыс. руб. До искомой суммы остается собрать всего 210 тыс. руб. за два года, которые семья, наверное, сможет скопить, отказавшись от части расходов (например, заказ еды на дом, расходы на развлечения или улучшение внешнего вида). Кроме того, если взять более доходные инструменты (в кейсе не описаны), то цель становится явно достижимой. Ну и совсем просто — недостающие средства можно добавить из подушки безопасности.

Вопрос 7 довольно прост — надо посчитать среднемесячные расходы семьи и поделить на размер подушки безопасности: если частное окажется в диапазоне 3–6 месяцев — размер достаточный, если меньше — то недостаточный, а если больше — избыточный.

Чтобы посчитать срок, на который хватит финансовой подушки безопасности такого размера, можно поступить проще:

$$\frac{\text{Размер подушки}}{\frac{\text{Расходы за год}}{12}} = \frac{12 \times \text{Размер подушки}}{\text{Расходы за год}}.$$

Например, для 2019 г. $\frac{12 \times 884\,733,63}{1\,354\,136,33} = 7,84$.

Для каждого года начиная с 2015 г. этот показатель находится в пределах рекомендованной нормы, а в 2019 г. даже превышает ее, что должно поставить вопрос об инвестировании части сбережений или частичном досрочном погашении кредита.

Вопрос 8 является самым дискуссионным. Первая шоковая ситуация описана для того, чтобы преподаватель и слушатели могли вспомнить события 2020 г. и посмотреть, что поменялось. С точки зрения доступности финансовых услуг не изменилось почти ничего: задолго до 2020 г. в России можно было открывать брокерские счета и банковские депозиты дистанционно, другое дело, что некоторые финансовые организации пренебрегали этой возможностью и оказались не готовы к ней. Был дан сильный толчок к росту безналичных платежей, бурно расцвели службы доставки и онлайн-торговля.

Вторая шоковая ситуация пока гипотетическая, но не исключена — Земля уже подвергалась жестким встречам с солнечной плазмой, выведившей некоторые спутники на орбите из рабочего состояния. В ситуации, когда не будет мобильных сетей и Wi-Fi, очевидно, не будет безналичных расчетов с карт, гаджетов, не будет доступна и онлайн-торговля: в ходу будут наличность и обычные магазины. Скорее всего, повысится уровень преступности, так как на улицах не будут работать камеры наблюдения и сред-

ства экстренной связи. Активизируются мошенники, которые моментально начнут предлагать услуги по обналачиванию счетов и другим подобным операциям. Далее степень детальности и глубины проблемы ограничивается фантазией слушателей, главное — не уходить в нереалистичные и нетипичные сценарии.

В зависимости от ситуации и тех ограничений, которые она накладывает, нужно будет корректировать планы семьи — на первое место выйдут защита имеющихся средств и минимизация потерь. Преподаватель может сам предложить шоковую ситуацию или попросить студентов ее придумать, а затем создать оптимальный план семьи на этот случай.

Обратите внимание, что в таблицах кейса отсутствуют упоминания о сбережениях и инвестициях семьи. Это сделано сознательно, поскольку на момент работы с данным кейсом темы «Сбережения» и «Инвестиции» еще не рассмотрены. Преподаватель может вернуться к этому кейсу после рассмотрения указанных тем и предложить студентам подумать, какие сберегательные и (или) инвестиционные инструменты и в каких объемах могла бы использовать семья.

Глава 3. Расчеты и платежи

Общие рекомендации

При обсуждении темы «Расчеты и платежи» студентам предлагается ознакомиться с различными формами и инструментами их осуществления. В результате изучения главы студенты усваивают предметные результаты обучения и должны

Знать:

- какие основные виды расчетов и платежей существуют, и в чем состоят их ключевые различия;
- какие бывают формы и способы осуществления расчетов и платежей;
- как обезопасить себя от мошенничества и иных неприятных последствий при осуществлении различных видов расчетов и платежей;
- каковы особенности осуществления расчетов и платежей в иностранной валюте.

Понимать:

- в чем специфика, сравнительные достоинства и недостатки расчетов и платежей с помощью наличных, безналичных и электронных денежных средств;
- механизм осуществления и ключевые параметры различных форм и способов расчетов и платежей;
- в чем состоят главные риски при осуществлении каждого вида расчетов и как их минимизировать;
- основные принципы осуществления расчетов в иностранной валюте.

Рекомендации по отдельным разделам главы

При изучении раздела необходимо обратить внимание не только на удобства совершения расчетных и платежных операций, которые предоставляют современные технологии, но и на риски, возникающие при совершении таких операций, а также на принципы безопасности, позволяющие снизить эти риски. Можно подробно остановиться на удобствах и преимуществах расчетов через Систему быстрых платежей Банка России.

Следует раскрыть подтемы, связанные со следующими аспектами безопасности при совершении платежей и расчетов:

- меры предосторожности при использовании наличных денег (порядок обращения с фальшивыми купюрами, должная осмотрительность при хранении и расчетах крупными суммами денег, использование банковского сейфа [ячейки] для хранения купюр);
- распространенные мошеннические схемы кражи средств при безналичных платежах (незащищенные каналы связи, социальная инженерия и фишинг) и основные правила поведения в проблемных ситуациях;
- особенности электронных денежных средств (и электронных кошельков) с точки зрения безопасности их использования;
- различные аспекты платежей и расчетов в иностранной валюте (разницы курсов и нюансы обмена валюты, основные способы мошенничества при обмене валюты за рубежом, возможность использования банковской карты, выпущенной в одной стране, для осуществления расчетов и платежей за границей, особенности наличия валютных счетов в Российской Федерации и за ее пределами) и принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации).

Необходимо обратить внимание обучающихся на требование участия уполномоченных банков в сделках купли-продажи иностранной валюты.

Кроме того, необходимо познакомить студентов с наиболее часто встречающимися способами мошенничества при совершении операций с наличной иностранной валютой.

Важно показать студентам, как осуществлять эти операции с иностранной валютой не только выгодно, но и безопасно. Стоит обратить внимание на актуальные лимиты беспошлинного ввоза товаров

для личного пользования, в случае их превышения возникает обязанность уплаты таможенной пошлины.

Стоит обратить внимание на особенности использования валютных счетов, открытых за рубежом, в том числе на необходимость подавать в налоговую инспекцию специальную декларацию с информацией о всех имеющихся зарубежных счетах, а также отчет о движении средств по ним.

В зависимости от располагаемого времени можно рассмотреть с разной степенью подробности вопросы валютного контроля за оборотом валюты на территории Российской Федерации.

Целесообразно использовать примеры из повседневной жизни при обсуждении вопросов о том, как повлияли на расчетно-платежную сферу пандемия коронавируса и вызванная ею самоизоляция: обсудите рост доли безналичных платежей, дистанционной торговли, а также активизацию разнообразных мошенников, пытающихся выманить деньги у граждан, находящихся в состоянии неопределенности и стресса.

Ответы на задания практикума к главе 3

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных. Чтобы правильно ответить на поставленные вопросы, достаточно внимательно прочитать соответствующий подраздел учебника.

1. Где в Российской Федерации, согласно законодательству, можно приобретать наличную иностранную валюту:

- а) в уполномоченных банках;
- б) в уполномоченных банках, а также магазинах;
- в) в уполномоченных банках и отелях;
- г) в любых банках и иностранных посольствах.

Подробнее см. подразд. 3.4.1.

2. Вы нашли в зимней куртке купюру достоинством 500 руб., которая окрасилась после стирки. После того как ее не приняли у вас в магазине, вы:

- а) оставите ее себе на память как пример небрежного отношения к деньгам;
- б) выбросите в урну как бесполезную вещь;
- в) обратитесь в банк для обмена;
- г) не знаете, как с ней поступить.

Подробнее см. подразд. 3.1.1.

3. Может ли гражданин Российской Федерации открыть валютный счет в Российской Федерации:

- а) да, но только в иностранном банке;
- б) да, в любом банке, но только при условии наличия рублевого расчетного счета;
- в) да, в уполномоченном российском банке;
- г) нет.

Подробнее см. подразд. 3.4.2.

4. Какая сумма наличной иностранной валюты на одного гражданина разрешена к единовременному вывозу из Российской Федерации без оформления декларации:

- а) суммарно не более 10 000 долларов США в эквиваленте;
- б) суммарно не более 10 000 евро в эквиваленте;
- в) суммарно не более 100 000 рублей в эквиваленте;
- г) в Российской Федерации нет ограничений на вывоз наличной иностранной валюты.

Подробнее см. подразд. 3.4.3.

5. Электронные денежные средства в электронном кошельке клиента попадают под действие Федерального закона «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» в случае, если:

- а) баланс электронного кошелька составляет не менее 15 000 руб.;
- б) электронная платежная система, к которой относится электронный кошелек, зарегистрирована в Российской Федерации;
- в) владелец электронного кошелька – резидент Российской Федерации;
- г) электронные денежные средства не попадают под действие данного Федерального закона.

Подробнее см. подразд. 3.2.4.

6. Вы поместили в банковскую ячейку наличные деньги в сумме 1,5 млн руб. (ваш первоначальный взнос на покупку квартиры), заключив с банком договор хранения с использованием банковского сейфа (ячейки). В результате ограбления банка содержимое всех ячеек, включая вашу, было украдено. Банк:

- а) отвечает за сохранность переданных вами денежных средств и несет ответственность за них в полном объеме.
- б) не отвечает за сохранность переданных вами денежных средств и не несет ответственность за них.
- в) отвечает за сохранность переданных денежных средств, но не несет ответственность за них.
- г) отвечает за сохранность переданных денежных средств и несет ответственность за них, но лишь в пределах 1,4 млн руб.

Подробнее см. подразд. 3.3.1.

7. Вы – валютный резидент Российской Федерации, часть года проживаете в Испании (менее 183 дней в год). На ваш валютный счет в испанском банке была зачислена плата за проданный вами автомобиль в размере 9800 евро. Вам:

- а) придется заплатить штраф в размере 980–1960 евро за незаконную валютную операцию;

б) придется заплатить штраф в размере 4900–5880 евро за незаконную валютную операцию;

в) придется заплатить штраф в размере 7350–9800 евро за незаконную валютную операцию;

г) не придется платить штраф.

Подробнее см. подразд. 3.4.2.

8. Банк России на сегодня установил официальный курс доллара США 64 руб. В банке «Выгодный» установлены следующие курсы: покупка — 64,5 руб., продажа — 65,5 руб., комиссия банка за осуществление операции составляет 200 руб. независимо от суммы сделки. Вам необходимо приобрести 100 долларов США. Сколько рублей у Вас должно быть для приобретения 100 долларов США в данном банке:

а) 6450 руб.;

б) 6550 руб.;

в) 6650 руб.;

г) 6750 руб.

Цена 100 долларов — 65,5 руб. \times 100 = 6 550 руб. + комиссия 200 руб. = 6 750 руб.

Подробнее см. подразд. 3.4.1.

9. Семья Ивановых (три человека) поехала в долгожданный отпуск на машине, запланировав посетить Польшу, Венгрию, Италию, Францию, Бельгию. В распоряжении семьи Ивановых 10 500 евро наличными. Семье Ивановых:

а) необходимо заполнить таможенную декларацию, потому что сумма вывозимой валюты (в пересчете на доллары США) превышает 10 000 долларов США;

б) не нужно заполнять таможенную декларацию;

в) придется заполнить таможенную декларацию и оставить на хранение на таможне сумму, превышающую 10 000 долларов США;

г) зависит от того, в каких купюрах евро.

Подробнее см. подразд. 3.4.3.

10. Реквизиты вашей карты, которые могут позволить мошенникам получить доступ ко всем хранящимся на счете средствам:

а) номер карты и имя владельца;

б) номер карты, имя владельца, срок действия и CVC/CVV-код;

в) номер карты, имя владельца и CVC/CVV-код;

г) мошенники не могут получить доступ к средствам по написанным на карте реквизитам.

Подробнее см. подразд. 3.1.3, 3.2.1 и 3.3.2.

Расчетные задачи

1. На 15 июля 2021 г. для осуществления операций покупки и продажи наличных долларов США в банках установлены следующие курсы доллара США к валюте Российской Федерации:

- банк А — покупка 74,1 руб. за доллар США / продажа 75,2 руб. за доллар США;
- банк Б — покупка 73,8 руб. за доллар США / продажа 74,6 руб. за доллар США.

В каком банке выгоднее купить доллары США? Сколько долларов США можно приобрести по выгодному курсу на 30 000 руб.?

Решение

В банке Б курс продажи ниже, поэтому выгоднее приобрести там. Вы сможете получить $30\,000 \div 74,6 = 402,14$ доллара США.

Ответ: банк Б, 402,14 доллара США.

2. Вы путешествуете по Таиланду. В Паттайе вы нашли обменный пункт, где можно обменять рубли на баты. Курс обмена (покупка/продажа) 2/2,3 руб. за 1 бат. Сколько рублей вы потеряете из-за курсовой разницы, если вы купили баты на 5000 руб., а затем решили обменять обратно?

Решение

$5000 \div 2,3 = 2173,91$ бат.
 $2173,91 \times 2 = 4347,83$ руб.
 $5000 - 4347,83 = 652,17$ руб.

Ответ: ваша потеря составит 652,17 руб.

3. В дополнение к предыдущей задаче определите, что выгоднее: купить доллары США в России по курсу 74 руб./доллар США и обменять их на баты (1 доллар США = 32,85 бата) или обменять на месте рубли на баты (курс обмена указан в предыдущей задаче)?

Решение

На 5000 руб. вы сможете купить в России 67,57 доллара США, за которые получите 2219,59 бата, что примерно на 45 бат больше, чем если ту же сумму рублей обменивать на местную валюту.

Ответ: выгоднее приобрести доллары и поменять их на баты.

4. Курс евро к доллару США упал на 20%. На сколько процентов евро должен вырасти, чтобы достигнуть прежнего значения?

Решение

Пусть X евро = 1 доллар США.

После падения $1 = x - 0,20x = 0,8x$.

$x = 1,25$.

Ответ: евро должен вырасти на 25%.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

1. В чем плюсы и минусы кешбэков и иных бонусных программ для клиентов банка при расчетах картой? Пользуетесь ли вы подобными программами? Каким образом происходит начисление бонусов?

Комментарий. Очевидный плюс заключается в материальной выгоде, потому что кешбэки и бонусы можно потратить на дальнейшие покупки и оплату услуг. Однако, с другой стороны, очень часто именно наличие программ лояльности стимулирует потребителей тратить больше, чем они потратили бы в их отсутствие, так что кажущаяся материальная выгода по факту может обернуться чрезмерными тратами.

Подробнее см. подразд. 3.2.6.

2. Обсудите достоинства и недостатки безналичных расчетов и расчетов с помощью электронных средств платежа. В каких ситуациях вы обратились бы к одному из этих вариантов?

Комментарий. В качестве примеров достоинств безналичных расчетов по сравнению с расчетами с помощью ЭДС можно привести следующие доводы: безналичная оплата принимается в большинстве офлайн- и онлайн-магазинов (т. е. они более универсальны), по ним существует большое количество различных программ

лояльности, к тому же платежные карты просты и удобны в использовании, и они же часто используются для зачисления заработной платы.

В то же время расчеты и платежи с помощью ЭДС в конкретных ситуациях могут быть более выгодными (например, проезд в общественном транспорте в Москве по карте «Тройка» стоит дешевле, чем при оплате банковской картой). Также если вы совершаете покупку в Интернете на незнакомом сайте, можно подстраховаться и при наличии такой опции провести оплату с электронного кошелька, на котором будет лежать небольшая сумма денег.

Подробнее см. подразд. 3.1.2.

3. Составьте сравнительную таблицу кредитных карт, предлагаемых пятью крупнейшими банками в вашем регионе. По результатам сравнения выберите тот вариант, который вы считаете наиболее выгодным, и поясните свой выбор. Какие параметры вы считаете наиболее значимыми?

Комментарий. В качестве категорий для сравнения можно использовать наличие и длительность льготного периода, процентные ставки, стоимость обслуживания карты и иных связанных платежей, возможность и величину комиссии за снятие наличных, бонусные программы и т. д. По желанию учащиеся могут добавить и другие параметры сравнения, которые лично они считают важными.

В любом случае ответ будет индивидуальным в зависимости от субъективных предпочтений и поставленных целей. Задача преподавателя состоит в том, чтобы проследить логику и проверить, все ли нюансы (комиссии, плата за обслуживание и т. д.) были учтены.

4. Какие правила безопасности следует соблюдать при совершении безналичных расчетов и платежей?

Комментарий. Здесь можно сформулировать целый ряд полезных правил. Приведем несколько примеров:

- подключить СМС-оповещение об операциях по карте, чтобы иметь возможность сразу узнать о подозрительных операциях;
- использовать двухфакторную аутентификацию при совершении операций;
- привязывать к карте только тот номер телефона, который зарегистрирован на владельца карты, в случае утери телефона сообщать об этом в банк;

- завести отдельную карту для покупок в Интернете (возможно, виртуальную);
- пользоваться для интернет-банкинга и мобильного банкинга только личными устройствами (компьютером, смартфоном и т. п.), обязательно ставить на них пароли;
- не сообщать другим людям конфиденциальную информацию о карте — номер карты, срок действия и CVV-код в совокупности, а также ПИН-код и ответ на контрольный вопрос;
- при использовании банкомата обращать внимание на наличие подозрительных деталей, которые могут быть установлены мошенниками, в случае их нахождения использовать другой банкомат;
- при получении подозрительных звонков, СМС-сообщений и электронных писем сохранять спокойствие, не совершать импульсивных платежей, сразу обращаться в официальную службу поддержки банка.

Подробнее см. подразд. 3.3.2.

5. Существует ли регулирование рынка платежей и расчетов в Российской Федерации? Кто осуществляет надзор за участниками рынка?

Комментарий. Регулирование рынка осуществляется на основании следующей нормативно-правовой базы:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О национальной платежной системе», «О банках и банковской деятельности», «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами», «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- нормативные акты Банка России.

Регулятором рынка платежей и расчетов является Банк России, который координирует, регулирует и лицензирует деятельность всех участников национальной платежной системы. Он же осуществляет надзор за участниками рынка и имеет полномочия для применения различного рода санкций (от штрафов до отключения от национальной платежной системы) в случае обнаружения нарушений.

Подробнее см. подразд. 3.3.4.

Кейсы

Кейс 1

Начальник отдела по работе с филиалами крупной страховой компании Владимир К. узнал от коллеги, что банк «Многообещающий» и авиакомпания «Стремительная» запустили новую программу лояльности под названием «Километры счастья».

Условия Владимиру показались очень заманчивыми. «Километры счастья» можно было получать не только за полеты, совершенные авиакомпанией «Стремительная» (а их у Владимиро было немало, благодаря проверкам филиалов в регионах нашей необъятной страны), но и за услуги банка «Многообещающий», и покупки, совершаемые в магазинах-партнерах.

За год Владимир смог накопить «километры счастья» на трансатлантический перелет в райское место, о котором еще год назад мог только мечтать. И вот, проверив счет и убедившись, что «километров счастья» у него достаточно, умиротворенный Владимир отложил покупку билетов до выходных.

Каково же было удивление Владимира К., когда на следующее утро он обнаружил, что авиакомпания «Стремительная» объявила о слиянии с другой компанией. А через день банк «Многообещающий» сообщил о закрытии программы «Километры счастья» без какой-либо конвертации начисленных бонусов у партнеров программы. Единственное, что предлагал банк, — обмен «километров счастья» на кредитную карту с 60-дневным льготным периодом.

Ожидание ответа оператора на горячей линии закрытой программы пока не увенчалось успехом.

Вопросы

1. Может ли Владимир К. рассчитывать на исполнение своей мечты: обмен честно накопленных «километров счастья» на билеты в райское место? Являются ли «километры счастья» собственностью Владимира К.?
2. Правомерны ли действия банка и авиакомпании?
3. Какие нормативно-правовые документы регулируют программы лояльности?

Комментарии. Различные программы лояльности приобретают всё большую популярность как эффективный способ привлечения и удержания клиентов. Компании предлагают простой способ присоединения (как правило, нужно лишь заполнить анкету). И дальше клиент попадает в мир бесплатных (или покупаемых со значительными скидками) товаров и услуг.

При этом покупатели/клиенты редко читают (или дочитывают до конца) правила программ лояльности. Если же внимательно изучить условия, окажется, что всё не так просто, и, более того, компании не гарантируют выполнение своих обязательств. *Предложите обучающимся найти правила каких-либо программ лояльности (например, тех, участниками которых они сами являются) и внимательно их прочитать.*

В российском законодательстве нет конкретных норм регулирования программ лояльности. Из-за этого возникают сложности с определением того, как трактовать взаимоотношения между их участниками.

По результатам изучения наиболее известных программ лояльности студенты могут заметить, что в большинстве случаев инициаторы программ могут в любой момент их изменить или отменить (как с предварительным уведомлением, так и без него). При этом с момента присоединения к программе участники считаются согласными со всеми изменениями. Более того, присоединение к программе подразумевает, что клиенты самостоятельно обязаны отслеживать все изменения условий программ лояльности на сайтах компаний-участников.

Правила могут содержать такие формулировки, как «участие в программе не является заключением договора и не влечет никаких обязательств для сторон», а иногда информация может просто отсутствовать. Таким образом, компании не предоставляют никаких гарантий, клиентам остается только ждать выполнения рекламных обещаний.

Сами инициаторы программ лояльности (и других бонусных программ) оставляют за собой право в любое время исключить участника «за нарушение правил», «злоупотребление правами», «мошенничество», «предоставление в анкете ложной информации». Эти же причины могут являться основанием для аннулирования начисленных бонусных баллов, закрытия счета и запрета повторной регистрации в программе.

Некоторые юристы утверждают, что «отношения клиентов с компаниями в рамках бонусных программ являются частью основного договора и регулируются Законами „О защите прав потребителей“, „О рекламе“, „О защите конкуренции“ и Гражданским кодексом РФ». Однако неочевидно, что суд поддержит эту точку зрения. Сегодня подавляющая часть судебной практики сводится к тому, что права граждан-участников по программам лояльности не подлежат защите как права потребителей. Суды свои решения мотивируют тем, что присоединение к программе «означает согласие с ее правилами», в соответствии с которыми разрешено менять

правила и условия программы в любое время и без предварительного уведомления участников, отслеживать эти изменения участник должен самостоятельно. Кроме того, участие в программе является бесплатным, «каких-либо обязательств ни законом, ни правилами программы не установлено».

Таким образом, герой кейса Владимир К., скорее всего, не сможет рассчитывать на возврат своих «километров счастья», а действия инициаторов программы лояльности правомерны, если в правилах программы не было указано иное.

Если позволяет время, в рамках аудиторных занятий (или самостоятельной работы) можно предложить учащимся найти решения судов по данным вопросам в Интернете или справочно-правовых системах. При обсуждении кейса обратите внимание студентов на необходимость тщательного изучения правил программ лояльности при присоединении к ним, а также самостоятельного отслеживания изменений.

Кейс 2

Законопослушный и добропорядочный гражданин нашел в метро банковскую карту и сообщил об этом в службу поддержки банка, который выпустил эту карту. Гражданин просил предоставить ему контактные данные владельца карты, чтобы встретиться с ним и вернуть пропажу, избежав блокировки и трат на восстановление карты. Но в службе поддержки банка гражданину отказали, и владельцу всё же придется заняться перевыпуском карты самостоятельно.

Вопрос

Мог ли сотрудник службы поддержки банка помочь гражданину, нашедшему карту, вернуть ее владельцу?

Комментарий. Сотрудники службы поддержки не имеют права разглашать данные о владельцах платежных карт третьим лицам, чтобы мошенники не получили доступ к этим данным.

Подробнее см. разд. 3.3.

Кейс 3

Письмо гражданина в редакцию газеты: «Сотрудник торгового центра предложил мне оформить банковскую карту и получать кешбек с покупок в магазинах. Я регулярно совершал покупки в этом торговом центре. Через какое-то время я получил письмо от банка, что у меня имеется задолженность по кредиту. Оказалось, что я оформил кредитную карту и на одну из покупок у меня не хватило денег, поэтому банк автоматически дал мне их „в долг“. Я не знал, что это

кредитная карта, сотрудник торгового центра меня об этом не проинформировал. Могу ли я не выплачивать долг банку?»

Вопрос

Что нужно сделать, чтобы вернуть деньги и доказать, что это ошибка банка?

Комментарии. Даже если сотрудник торгового центра действительно вас обманул, доказать его вину очень сложно. Пока вы настаиваете на том, что он вас не предупредил, он может утверждать, что вы просто об этом забыли. В любом случае при оформлении карты вы должны были подписывать договор с банком.

- Если в этом договоре действительно нет информации о том, что карта является кредитной, вы имеете полное право пожаловаться на банк в Роспотребнадзор или в Банк России либо обратиться в суд. В таком случае банк, скорее всего, обяжут вернуть вам деньги.
- Если же необходимая информация в договоре была, и вы не прочитали ее, прежде чем подписывать договор, виноваты вы сами и деньги вернуть вряд ли удастся.

Подробнее см. подразд. 3.2.1.

Глава 4. Сбережения в жизни гражданина

Общие рекомендации

Тема «Сбережения в жизни гражданина» должна занимать одно из центральных мест в учебном курсе. Эта глава объясняет, что сбережения — не только основа финансовой безопасности индивида, но и его дополнительный источник дохода. Основная задача заключается в том, чтобы не только познакомить студентов с инструментами сбережений, но и развивать навыки рационального сберегательного поведения.

Важно перечислить студентам цели сбережений, рассказать об их отличии от инвестиций, вспомнить концепцию изменения стоимости денег во времени. Рассматривая банковский вклад как инструмент сбережений, целесообразно познакомить студентов с основными условиями открытия вкладов, а также ограничениями государственной системы страхования вкладов. При этом учащимся полезно показать альтернативные инструменты сбережений, проанализировать их возможности и риски, объяснить, как выбирать способ сбережения с учетом своих личных целей и приоритетов.

Если предполагается более подробное изучение темы, то на основании материалов соответствующего раздела учебника и на примере представленных в практикуме задач можно еще раз разобрать с учащимися способы начисления процентов. При желании можно дополнительно познакомить учащихся с методами осуществления подобных расчетов в MS Excel. Кроме того, представляется важным добавление регионального компонента в предлагаемых практических заданиях. В частности, можно попросить студентов найти информацию о доступных для них банковских вкладах и сравнить их условия — либо в качестве домашнего задания, либо непосредственно на занятии в компьютерном классе.

Рекомендации по организации аудиторных занятий

Исходя из логики главы «Сбережения в жизни гражданина», занятие можно разделить на четыре части.

В начале занятия следует обсудить со студентами вопрос: зачем откладывать на завтра то, что можно потратить сегодня? Выделить основные цели сбережений. В первой части занятия имеет смысл напомнить об изменении стоимости денег во времени.

Вторая часть занятия посвящена банковскому вкладу как одному из самых популярных способов сохранить свои деньги. Здесь необходимо уделить внимание:

- 1) видам процентных ставок и способам начисления процентов;
- 2) особенностям срочных вкладов и вкладов до востребования;
- 3) условиям вклада (валюта, сумма, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада и др.);
- 4) доступным способом открытия депозитов (офлайн в офисе банка, онлайн, через маркетплейс);
- 5) принципам функционирования государственной системы страхования вкладов;
- 6) вопросам налогообложения вкладов.

Третья часть занятия отводится знакомству с другими инструментами сбережений (наличная валюта, накопительные банковские счета, вложения в кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, вклады в зарубежных банках). Если время позволяет, можно разобрать выделенные инструменты подробнее, уделив особое внимание их регулированию, а также их возможностям и рискам. В качестве практикума можно дать задание составить сравнительную таблицу по разным видам инструментов.

В четвертой части занятия рассматривается выбор способа сбережения с учетом личных целей и приоритетов. Здесь же при наличии достаточного времени можно познакомить студентов с основными принципами управления вкладом, включая оформление доверенности и завещание прав на вклад.

Если помимо лекции учебный план предполагает наличие практических занятий, можно разобрать примеры из учебника или практикума. Желательно предусмотреть возможность домашнего задания (можно использовать задания из рабочей тетради либо аналогичные, но с другими числами), а также его разбора и проверки. В этом случае студенты, научившиеся применять формулы на практике, будут лучше понимать финансовую математику.

В условиях пандемии коронавируса материальное положение многих граждан ухудшилось из-за потери работы или неоплачиваемых отпусков; даже у работающих граждан могли сократиться зарплаты и премии. В такой ситуации домашние хозяйства, не имеющие сбережений, на своем горьком опыте могли убедиться в том, как важно в благополучные периоды формировать свою подушку безопасности, а те, кто в свое время позаботились о сбережениях, пережили временные трудности намного легче. Важно, чтобы студенты сделали из этого опыта правильные выводы для собственного будущего финансового поведения.

Ответы на задания практикума к главе 4

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. Сегодня вы закрываете открытый год назад депозит (процентная ставка 5,6 % годовых без капитализации). Согласно данным Росстата индекс потребительских цен (ИПЦ) за год составил 106 %. Это значит, что, сняв деньги со счета, вы сможете купить товаров и услуг:

- а) меньше, чем могли бы купить на эти деньги год назад;
- б) больше, чем могли бы купить на эти деньги год назад;
- в) столько же, сколько могли бы купить на эти деньги год назад;
- г) не хватает данных для ответа.

Комментарий. Инфляция в размере 6 % превышает доходность по вкладу 5,6 %.

Подробнее см. подразд. 4.1.2.

2. Что из перечисленного покрывается российской системой страхования банковских вкладов:

- а) текущие счета граждан в российских банках;
- б) сбережения граждан в виде драгоценных металлов в российских банках;
- в) вклады граждан в иностранных банках за границей;
- г) сберегательные сертификаты на предъявителя в российских банках.

Комментарий. Российская система страхования вкладов защищает средства граждан прежде всего в виде обычных депозитов (вкладов) и текущих счетов в российских банках. Вложения в драгоценные металлы имеют выраженную инвестиционную направленность, несут риск колебания рыночных цен на эти металлы и потому не подпадают

под защиту системы страхования вкладов. Средства в иностранных банках должны защищаться системами страхования вкладов соответствующих государств. Наконец, выпуск сберегательных сертификатов на предъявителя в России с 2018 г. не допускается.

Подробнее см. подразд. 4.2.5.

3. Если вкладчик банка взял кредит в этом банке, то в случае отзыва лицензии у банка этот вкладчик:

- а) может вообще не погашать кредит;
- б) теряет право на страховое возмещение по вкладу;
- в) имеет право погасить часть кредита за счет вклада до получения страхового возмещения;
- г) не может погасить часть кредита за счет вклада до получения страхового возмещения.

Комментарий. Во избежание махинаций взаимозачет кредитов и вкладов при банкротстве банка запрещен.

Подробнее см. подразд. 4.2.5.

4. На территории Российской Федерации открывать вклады в пользу третьих лиц:

- а) запрещено;
- б) разрешено только в пользу близких родственников;
- в) разрешено без ограничений;
- г) разрешено только в целях накопления средств на пенсию.

Подробнее см. подразд. 4.2.3.

5. В 2021 г. гражданин Иванов получил доход в виде процентов по всем своим вкладам в сумме 55 000 руб. Если ключевая ставка на 1 января 2021 г. составила 4,25 % годовых, то доход Иванова в виде процентов по вкладам:

- а) не облагается налогом на доходы физических лиц (НДФЛ);
- б) облагается НДФЛ в размере 1625 руб.;
- в) облагается НДФЛ в размере 7150 руб.;
- г) облагается НДФЛ в размере 12 500 руб.

Комментарий. НДФЛ по доходам от вкладов в размере 13 % удерживается с превышения порога (лимита) процентного дохода, который не подлежит налогообложению («безналоговый» доход), исчисляемого как произведение 1 млн руб. и ключевой ставки Банка России на 1 января соответствующего года (налогового периода).

Не подлежит налогообложению сумма:

$1\,000\,000 \times 0,0425 (4,25\%) = 42\,500$ руб.

Превышение порога:
 $55\,000 - 42\,500 = 12\,500$ руб.
 $12\,500 \times 0,13$ (13%) = 1625 руб.
Подробнее см. подразд. 4.2.7.

6. Если вас уволили с работы и ситуация в регионе не обещает быстрого трудоустройства, вам следует:

а) постараться сократить сбережения, увеличив текущее потребление;

б) в равной степени сократить текущее потребление и сбережения;

в) постараться сократить текущее потребление, увеличив сбережения;

г) взять кредит на срок ожидаемого снижения дохода.

Комментарий. Оказавшись без постоянного источника дохода на неопределенный срок, финансово грамотный гражданин постарается при прочих равных условиях несколько сократить свое текущее потребление.

Подробнее см. подразд. 4.1.1.

7. В банке «Атлантида» у вас был открыт сберегательный вклад на сумму 1 млн руб. (с выплатой процентов в конце срока) и эскроу-счет для осуществления сделки купли-продажи квартиры (на сумму 4 млн руб.). На следующий день после регистрации прав на приобретенную квартиру в ЕГРН (Едином государственном реестре недвижимости) у банка была отозвана лицензия.

Какую сумму страхового возмещения вы сможете получить:

а) 1 млн руб.;

б) 4 млн руб.;

в) 5 млн руб.;

г) для точного ответа не хватает данных.

Комментарий. На обычных счетах страхованием покрываются суммы до 1,4 млн руб., на эскроу-счетах — до 10 млн руб.

Подробнее см. подразд. 4.2.5.

8. Банк предлагает вам различные варианты вкладов сроком на 1 год под 7,5% годовых. При каком из перечисленных ниже вариантов вы получите наибольший доход?

а) без капитализации;

б) с ежегодной капитализацией;

в) с ежеквартальной капитализацией;

г) с ежемесячной капитализацией.

Подробнее см. подразд. 4.2.1.

9. Вы можете открыть вклад (на сумму 10 000 руб.) в расположенном рядом с домом банке «Копилка», который предлагает на выбор два вклада: «Богатей-ка» (ставка 8 % годовых, проценты начисляются ежеквартально по методу простых процентов) и «Собирай-ка» (ставка 7,8 % годовых, проценты начисляются ежемесячно по методу сложных процентов).

Какой вклад позволит получить больший доход:

а) «Богатей-ка»;

б) «Собирай-ка»;

в) одинаково;

г) для точного ответа не хватает данных.

Подробнее см. подразд. 4.2.1.

10. После оплачиваемой стажировки вам удалось накопить приличную сумму, которую вы планируете потратить через 9 месяцев на долгожданную поездку на Байкал.

Какой депозит для вас будет более выгодным:

а) на 9 месяцев с фиксированной ставкой 6,5 % (без капитализации);

б) на 9 месяцев с фиксированной ставкой 6,2 % (с ежемесячной капитализацией процентов);

в) на 9 месяцев с дифференцированной процентной ставкой: первые 3 месяца — 4 % годовых, вторые — 6 %, следующие — 7 %;

г) на вклад до востребования под 0,5 %, зато с возможностью снять деньги, когда понадобятся.

Подробнее см. подразд. 4.2.1.

Расчетные задачи

1. Супруги Иван и Мария Соловьевы имеют следующие сбережения (с учетом накопленных процентов):

- срочный вклад на имя Марии в размере 150 тыс. руб. в банке «Стремительный» на 6 месяцев;
- текущий личный счет Ивана с балансом 100 тыс. руб. в том же банке;
- валютный вклад на имя Марии (540 долларов США, курс на день открытия вклада — 61 руб./доллар) в том же банке;
- срочный вклад на имя Ивана в размере 1,2 млн руб. на 3 года (открытый до свадьбы) в том же банке.

Какое возмещение сможет получить чета Соловьевых через систему страхования вкладов (ССВ), если завтра у банка «Стремительный» будет отозвана лицензия? Курс доллара на день отзыва лицензии будет составлять 65 руб./доллар США.

Решение

Общая сумма средств Ивана в банке «Стремительный»:

$$100\,000 + 1\,200\,000 = 1\,300\,000 \text{ руб.}$$

Общая сумма средств Марии:

$$150\,000 + 540 \times 65 = 185\,100 \text{ руб.}$$

По сбережениям Ивана и Марии лимит страхового возмещения не превышен, каждый из них получит их в полном объеме.

Ответ: 1 300 000 руб. и 185 100 руб.

2. Вкладчик имеет возможность положить в банк на депозит 500 тыс. руб. на 3 года. Выбор производится между двумя банками. Определите, какой вариант наиболее выгоден для вкладчика, если банки предлагают следующие схемы. Первый банк — 7,5 % годовых с начислением и выплатой процентов по истечении каждого года; второй банк — 7 % с ежемесячным начислением процентов и их капитализацией, а также выплатой их вместе со всей суммой по истечении срока вклада.

Решение

Используем формулы подразд. 4.2.1.

Для первого банка:

$$S_n = 500\,000 \times (1 + 0,075 \times 3) = 612\,500 \text{ руб.}$$

Для второго банка:

$$S_n = 500\,000 \times (1 + 0,07 \div 12)^{12 \times 3} = 616\,462,79 \text{ руб.}$$

Ответ: выгоднее разместить средства во втором банке.

3. У вас есть свободные денежные средства в сумме 25 000 руб. Вы планируете разместить их в банке на 1 год. Ставка по вкладу: в рублях — 7,5 % годовых, в валюте — 3 %. Курс покупки/продажи доллара США в банке: на начало срока вложения денег — 62,75 / 65,30 руб.; на конец срока (ожидаемый) — 67,30 / 69,10 руб.

Требуется определить, в какой валюте выгоднее хранить денежные средства.

Решение

Так как не указано иное (в частности, не сказано о промежуточном начислении процентов в течение года и их капитализации), будем использовать формулу простых процентов.

Для рублевого вклада:

$$S_1 = 25\,000 \times (1 + 0,075 \times 1) = 26\,875 \text{ руб.}$$

Для того чтобы рассчитать будущую стоимость валютного вклада, необходимо сначала приобрести валюту, для этого используем курс продажи банка 65,30 руб./доллар. На 25 000 руб. можно приобрести $(25\,000 \div 65,30) = 382,85$ долларов США. Они будут размещены во вклад, величина которого через год составит:

$$S_1 = 382,85 \times (1 + 0,03 \times 1) = 394,34 \text{ доллара США.}$$

Обменяв доллары на рубли по текущему (на конец срока) курсу покупки банка, получим:

$$394,34 \times 67,30 = 26\,538,78 \text{ руб.}$$

Таким образом, при заданных условиях немного более выгодно сделать рублевый вклад.

Ответ: в рублях.

Обратите внимание студентов, что ответ не зависит от суммы, если условия вкладов одинаковы для любых сумм. Иначе говоря, задачу можно было бы решать в относительных показателях, оперируя только процентными ставками и курсами валют.

Целесообразно обратить внимание студентов еще и на валютный риск, который берет на себя вкладчик в случае валютного вклада.

4. Вы получили неожиданную премию по итогам года в размере 150 тыс. руб. На семейном совете было решено отложить их на ремонт в квартире, который предполагается делать через 3 года. Каков будет ваш доход или потери в реальном выражении, если уровень инфляции в стране за 3 года составит 13,5%, в следующих случаях.

Ситуация 1. Вы храните деньги дома «под матрасом» в течение 3 лет.

Ситуация 2. Вы кладете деньги на 3-летний депозит со ставкой 8,5% годовых (простые проценты).

Ситуация 3. Вы кладете деньги на годовой депозит со ставкой 7% годовых. Через год вы видите, что ставки выросли, и делаете новый вклад на 2 года под 9% годовых (простые проценты).

Решение

Ситуация 1

Реальная стоимость сбережений с учетом инфляции:

$$150\,000 \div 1,135 = 132\,159 \text{ руб.}$$

Ваши потери в реальном выражении составят:

$$132\,159 - 150\,000 = -17\,841 \text{ руб.}$$

Ситуация 2

$$S_3 = 150\,000 \times (1 + 0,085 \times 3) = 188\,250 \text{ руб.}$$

Реальная стоимость сбережений с учетом инфляции:

$$188\,250 \div 1,135 = 165\,859 \text{ руб.}$$

Ваш реальный доход равен 15 859 руб.

Ситуация 3

$$S_1 = 150\,000 \times (1 + 0,07) = 160\,500 \text{ руб.}$$

$$S_3 = 160\,500 \times (1 + 0,09 \times 2) = 189\,390 \text{ руб.}$$

Реальная стоимость сбережений с учетом инфляции:

$$189\,390 \div 1,135 = 166\,863 \text{ руб.}$$

Ваш реальный доход = 16 863 руб.

Ответ: –17 841 руб.; 15 859 руб.; 16 863 руб.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить один или несколько наиболее подходящих вариантов ответа.

1. Назовите основные цели осуществления сбережений. Что, на ваш взгляд, отличает сбережения от инвестиций? Сформулируйте свои основные цели осуществления сбережений.

Комментарий. Под сбережениями обычно понимают низкорисковые вложения средств, где цель получения дохода занимает подчиненное положение по сравнению с целью обеспечения сохранности. Инвестиции, наоборот, — это вложения с целью получения средней или высокой доходности, которая важнее, чем цель обеспечения

сохранности, со средним или высоким уровнем риска и на достаточно длительный срок. Цели осуществления сбережений могут быть различными, но должны укладываться в понимание экономической сущности сбережений. Попросите студентов перечислить свои цели осуществления сбережений. Уточните, что отличает их от инвестиций.

Подробнее см. подразд. 4.1.4.

2. На что необходимо обращать внимание при выборе банковского вклада? Какие «тарифные планы» предлагают банки клиентам? Проанализируйте предложения в вашем городе. Выберите наиболее выгодное.

Комментарий. При выборе банковского вклада необходимо обращать внимание не только на процентную ставку и порядок ее начисления, но и на срок размещения средств. Банки обычно предлагают не один, а несколько видов вкладов (линейку вкладов), чтобы соответствовать разнообразным запросам клиентов, различающихся такими параметрами как валюта, сумма, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада (пролонгации). Предложите учащимся, используя сайты-агрегаторы, проанализировать предложения банков, сравнивая выделенные параметры. Пусть они, исходя из своих целей, выберут наиболее выгодное предложение. Ответ необходимо обосновать.

Подробнее см. подразд. 4.2.3.

3. Какие виды процентных ставок предлагают банки по вкладам (депозитам)? Какой вид процентных ставок, на ваш взгляд, позволяет получить максимальный доход при прочих равных условиях?

Комментарий. Устанавливаемая банком процентная ставка по депозитам может быть фиксированной, плавающей или дифференцированной.

Если процентная ставка фиксированная, то доходность устанавливается один раз и не подлежит изменению в течение срока вклада.

Плавающая процентная ставка может меняться в течение периода вклада. Факторы, которые влияют на размер плавающей процентной ставки, устанавливаются банками самостоятельно.

Вклад с дифференцированной процентной ставкой предполагает установление фиксированной ставки, но для разных периодов в течение срока вклада.

Подробнее см. подразд. 4.2.1.

4. Что вам необходимо делать, если у банка, в котором находился ваш вклад, отозвали лицензию? Составьте алгоритм действий.

Комментарий. Порядок действий можно найти на сайте АСВ (<https://www.asv.org.ru>). После объявления АСВ даты выплат страхового возмещения (обычно на 14-й день после страхового события) клиент должен подать заявление о выплате возмещения либо через определенный банк-агент, либо в электронном виде на сайте «Госуслуги». Информация о дате и месте осуществления выплат доступна на сайте АСВ, по телефону горячей линии, а также в местных СМИ. Далее необходимо выбрать способ выплаты страхового возмещения (выплата наличных денежных средств или перечисление денежных средств на банковский счет). Получить страховое возмещение можно в течение двух лет (или в течение срока действия моратория на выплаты, если страховой случай связан с его введением).

Подробнее см. подразд. 4.2.5.

5. Если ваши родители выбирают инструменты сбережений 1,5 млн руб. на 1 год (через год после выхода на пенсию планируют продать квартиру и купить дом за городом), на что бы вы посоветовали им в первую очередь обратить внимание?

Комментарий. Предложите студентам изучить раздел курса (наличные рубли, наличная валюта, накопительные банковские счета, кредитные потребительские кооперативы и др.). Исходя из цели, попросите выделить преимущества и недостатки каждого из рассмотренных инструментов. При выборе банковского вклада спросите, каким образом можно обеспечить сохранность суммы, превышающей лимит страхового возмещения.

Подробнее см. разд. 4.3.

6. Вы открыли вклад через мобильное приложение банка. Вы считаете, что вам начисляется очень маленький процент, меньше, чем обещал банк. Как узнать условия вклада, если у вас нет договора на бумаге.

Комментарий. Предложите учащимся изучить материал учебника. Кроме того, вы можете предложить студентам, у которых есть интернет-банк или установлены банковские приложения, попробовать найти информацию в них. Тем, у кого такие приложения отсутствуют, можно предложить сходить в несколько банков и обратиться к менеджерам за консультацией. После анализа ответов разных

групп студентов обратите их внимание на возможность обращения в банк для получения бумажного экземпляра вашего договора. Напомните, что для еще большей уверенности в том, что вклад корректно оформлен (как в офисе, так и через дистанционный канал), клиент всегда может запросить в офисе банка выписку из реестра Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Банки должны формировать данный документ на момент обращения клиента.

Подробнее см. подразд. 4.2.4.

Кейс

Подруги с детства Ольга, Полина и Софья из города К. всегда делились новостями и советовали друг другу всё самое полезное. И когда в банке «Многообещающий», где работала Ольга, появился вклад «Беспроигрышный», она тут же рассказала об этом подругам. Вклад со ставкой 13% годовых (при средней ставке 7% годовых) позволял изрядно преумножить капитал, кроме того, по условиям договора можно было и пополнять вклад без ограничений, и частично снимать средства без потери процентов. В общем, одни только «плюшки»!

Сама Ольга всю свою зарплату переводила на такой вклад и постепенно накопила 300 тыс. руб. Полина открыла вклад онлайн через интернет-банк на сумму 600 тыс. руб. А Софья закрыла все свои небольшие вклады в других банках, взяла сбережения у бабушки и принесла в «Многообещающий» целых 1,5 млн руб.

Перед отпуском Ольга сняла с вклада почти все деньги — ей надо было заплатить за путевки. А через неделю уже на берегу Индийского океана она узнала, что Банк России отозвал у банка «Многообещающий» лицензию.

Полина и Софья, обратившиеся в выбранный АСВ банк-агент, уполномоченный выплачивать страховые возмещения, для того чтобы забрать назад свои деньги, получили отказ в выплате страхового возмещения по причине отсутствия их в реестре вкладчиков. Выяснилось, что, приняв у них деньги, банк (или его недобросовестный сотрудник) никак не отразил это в своем учете и отчетности. А интернет-банк «Многообещающего» внезапно перестал работать и, таким образом, оснований для получения выплат действительно нет.

А Ольге после возвращения домой неожиданно пришла повестка, что ее вызывают в суд по иску АСВ, которое требует признать недействительной сделку по выдаче денежных средств по вкладу и вернуть полученную вкладчиком из банка сумму в соответствии

со ст. 61.3 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Вопросы

1. Могут ли Полина и Софья надеяться на возмещение по своим вкладам? В каком размере? Какие действия им необходимо предпринять? И что делать Ольге?
2. Допустили ли Ольга, Полина и Софья какие-либо ошибки при открытии вклада?
3. Что необходимо делать, чтобы такие истории не повторялись?

Комментарии

1. Согласно Федеральному закону от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» вкладчики имеют право на возмещение по вкладам в порядке, установленном этим законом (ст. 7). Поэтому при наступлении страхового случая и несогласии вкладчика с рассчитанным банком размером вклада (или еще хуже — при отсутствии указания на вклад в банковских документах) вкладчику требуется представить в Агентство по страхованию вкладов дополнительные документы, подтверждающие обоснованность его требований (ст. 10, 12). Перечень таких документов определен Порядком выплаты возмещения по вкладам, утвержденным решением Правления Агентства от 3 августа 2006 г. (текст можно скачать по ссылке: http://www.asv.org.ru/documents_analytik/documents/search/551987/).

Полине и Софье необходимо подтвердить внесение средств на свои счета (квитанциями, выписками и т. д.). В случае подтверждения внесения средств Полина может рассчитывать на возмещение средств в полном объеме (600 тыс. руб. плюс начисленные проценты), а Софья только в размере лимита страхового возмещения (1,4 млн руб.). Остальные средства Софья сможет получить после реализации имущества банка в порядке очереди кредиторов.

Для разбора вопроса с Ольгой и иском АСВ можно предложить студентам изучить Постановление Пленума Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ от 23 декабря 2010 г. № 63 «О некоторых вопросах, связанных с применением гл. III.1 Федерального закона „О несостоятельности (банкротстве)“», которое разъясняет, в частности, при каких обстоятельствах признается недействительной сделка с предпочтением, совершенная в разные сроки до принятия заявления о признании должника банкротом, какие критерии применяются для определения информированности кредитора о признаках неплатежеспособности должника или недостаточности его имущества. В соответствии с данными критериями снятие денег

со счета Ольгой перед отпуском не должно рассматриваться в качестве «сделки с предпочтением».

2. Общая ошибка героинь кейса заключается в том, что в погоне за высокой доходностью, они не в полной мере оценили риски банка. Слишком высокий процент должен был их насторожить. Кроме того, ошибка Софьи заключалась в том, что она сделала вклад в банке на сумму, превышающую лимит страхового возмещения.

3. Что необходимо делать, чтобы такие истории не повторялись? Для получения возмещения после отзыва лицензии у банка достаточно предъявить паспорт — другие документы не требуются, так как АСВ получает у банка базу данных по вкладчикам. Но в сложных случаях, когда информация о вкладах утеряна или не совсем точна, вкладчику лучше иметь на руках бумажное подтверждение своих требований к банку.

А потому, если банк предоставляет такую возможность, и она не слишком накладна относительно суммы вклада и процентов, закажите регулярное получение бумажной выписки (ежемесячно). Если такой возможности нет, периодически заходите в банк и просите распечатать вам такую выписку. В некоторых банках ее «по умолчанию» выдают без подписей и печатей, поэтому говорите, что вам нужна «заверенная выписка». Возможно, для ее получения придется написать заявление. Не обязательно делать это часто, особенно в крупном и надежном банке, но лучше перестраховаться и иногда «освежать» выписку. Если вы видите, что с банком «происходит что-то не то» (задержки с выплатой вкладов, неожиданные неприятные изменения тарифов, слухи, негативные публикации в прессе), не поленитесь и срочно сходите за выпиской.

Когда надо предъявлять выписку? Только в случае несогласия с суммой возмещения по вкладу. В нормальной ситуации этого не требуется, но при возникновении спора с АСВ необходимо предъявить ему как можно больше доказательств, что у вас действительно имелся такой счет и такая-то сумма на нем. Именно в этот момент вам пригодятся как «договор комплексного банковского обслуживания» в данном банке, так и выписки по конкретному счету/вкладу. Чем ближе дата выписки будет к дате отзыва лицензии у банка, тем лучше.

Глава 5. Кредиты и займы

Общие рекомендации

Главная мысль, которую следует донести до слушателей курса по финансовой грамотности при раскрытии темы «Кредиты и займы»: использование долговых средств — отказ от части будущего потребления в пользу текущего. Другими словами, деньги, которые человек берет в кредит, нельзя просто потратить и забыть; позже их придется отдавать, причем с процентами.

Изучение этой темы позволяет предостеречь студентов от необдуманного долгового поведения. С одной стороны, им следует понимать риски, которые влечет за собой оформление кредита или займа. С другой стороны, ознакомившись с материалами главы, они смогут получить представление о том, куда и с какими вопросами следует обращаться, если кредит (или заём) взять необходимо.

Примерный план ознакомительного занятия по теме «Кредиты и займы».

1. Сущность кредита: почему заёмные средства нужно возвращать? Важно объяснить слушателям, что в случае нарушения кредитных обязательств заёмщик столкнется со штрафами и иного рода санкциями. Можно задать студентам вопрос о том, приходилось ли им самим или их родственникам обращаться в кредитные и микрофинансовые организации? Насколько удачен был их опыт (большая ли переплата, возникали ли просрочки и т. д.)?

2. Разумные и неразумные причины кредитования. Важно показать, что использование заёмных средств оправдано далеко не всегда, однако возможны ситуации, когда имеет смысл к нему прибегнуть. Для лучшего понимания можно организовать групповое обсуждение, в ходе которого студенты могут высказать собственные мысли о том, в каких случаях стоит обращаться к кредитованию. Модерируя дискуссию, преподаватель может задавать наводящие

вопросы о том, насколько велики риски невозврата кредита в каждом из предложенных случаев и как они соотносятся с потенциальной выгодой от использования кредитования для заёмщика (если таковая имеется).

3. Основные отличия банковских кредитов от займов в небанковских организациях. Полезно обсудить в сравнительном ключе риски и возможности кредитования в банках и займов в МФО, ломбардах или КПК. Можно разделить студентов на 4 группы, каждой из которых дать задание обсудить один из названных типов организаций с точки зрения плюсов и минусов, а потом представить полученный перечень перед остальной частью аудитории.

4. Принципы рационального кредитного поведения. Следует подчеркнуть важность внимательного изучения кредитного договора перед его подписанием, целесообразность оформления страховки и важность своевременного погашения кредита. В качестве закрепления можно раздать студентам примеры реальных кредитных договоров (например, скачанные из Интернета), в которых они должны будут подчеркнуть ключевые моменты, например значение полной стоимости кредита (ПСК). Здесь можно также обсудить вопрос о показателе долговой нагрузки (ПДН).

Если предполагается более подробное изучение темы, в первую очередь полезно будет добавить практический блок по ознакомлению с математикой кредитования. На основании материалов соответствующего раздела учебника и на примере представленных в рабочей тетради задач можно разобрать с учащимися способы начисления процентов и типы платежей. При желании можно дополнительно познакомить слушателей курса с методами осуществления подобных расчетов в MS Excel.

Рекомендации по отдельным разделам главы

Ниже представлены основные соображения, которые можно привести при освещении каждого из разделов главы.

Когда стоит и когда не стоит брать в долг

Данный раздел является своего рода вводным, так как знакомит учащегося с сущностью кредитования и связанными с ним возможностями и рисками. Последний подраздел содержит примеры расчетов и основные формулы, применяемые в математике кредитования.

В зависимости от целей обучения данный раздел можно преподнести двумя способами:

1. Если предполагается ознакомительное занятие, без возможности практикума, математические выкладки можно по большей части опустить. Вначале имеет смысл уделить внимание следующим вопросам:

- обозначить отличие кредита от займа;
- перечислить основные возможности и риски кредитования;
- подчеркнуть важность того, что долги необходимо возвращать во избежание разного рода неприятных последствий.

Далее можно коротко упомянуть, что:

- проценты бывают простыми (начисляются на тело долга) и сложными (начисляются на тело долга с накопленными процентами, т. е. происходит так называемая «капитализация»);
- проценты могут начисляться с разной периодичностью (день, месяц, год);
- платежи бывают аннуитетными (равными по величине; сначала погашается меньшая часть тела долга, но от месяца к месяцу она увеличивается) и дифференцированными (разными по величине; тело долга погашается равными частями).

Важно подчеркнуть, что чаще всего платеж по кредиту включает не только выплаты по основному долгу и начисленным процентам, но и плату за дополнительные услуги (например, страхование жизни заёмщика, обслуживание банковской карты, если платежи необходимо производить через нее, и т. д.). Более полное представление о стоимости кредита дает не сама процентная ставка, а полная стоимость кредита (ПСК), которая очень редко равна и почти всегда выше процентной ставки.

2. Второй вариант занятия, помимо краткого теоретического введения о сущности, возможностях и рисках кредитования, предполагает наличие практикума, т. е. возможности разбора задач у доски (можно разобрать примеры из учебника или практикума) и домашнего задания (можно использовать задания из практикума либо аналогичные с другими цифрами) с разбором и проверкой.

В таком варианте слушатели курса получают лучшее понимание кредитной математики, применив используемые в ней формулы на практике. Помимо решения расчетных задач в качестве дополнительного задания можно дать студентам типовой кредитный договор

и попросить их выделить, какие платежи будут учитываться при расчете полной стоимости кредита (ПСК).

Виды кредитов

Этот раздел содержит описание особенностей основных видов кредитов для физических лиц. Здесь также можно предложить два варианта проведения занятия в зависимости от располагаемого времени.

1. Если время сильно ограничено, можно кратко перечислить наиболее распространенные виды кредитов и их основные особенности:

- ипотечные — кредиты под залог недвижимости, как правило, наиболее длительные и с меньшей ежемесячной ставкой; часто для получения необходимо оформить страхование залога, жизни и здоровья заёмщика и титула собственника;
- автокредиты — на покупку автомобиля (часто под его залог); также в большинстве случаев требуют дополнительного страхования (каска); в автосалонах обычно дороже, чем при обращении непосредственно в банк;
- «карточные» кредиты — нецелевые кредиты по пластиковой карте, часто возможно наличие льготного периода и разного рода бонусов;
- POS-кредиты — кредиты в торговых точках, оформляются быстро и часто по завышенным ставкам;
- нецелевые потребительские кредиты — кредиты, выдаваемые заёмщику на любые цели по его усмотрению, кроме предпринимательских; ставка по ним при прочих равных обычно выше, чем по целевым кредитам.

2. Если время позволяет, можно разобрать названные виды кредитов подробнее и при желании включить другие (целевые и нецелевые). В качестве практикума можно дать задание составить сравнительную таблицу по разным видам кредитов.

Виды займов

Данный раздел посвящен видам займов, различающихся по типу организации, в которых они оформляются. Как и с разделом по видам кредитов, можно предложить два варианта проведения занятия в зависимости от располагаемого времени.

1. Если время сильно ограничено, можно кратко перечислить наиболее распространенные виды займов и их основные особен-

ности, обозначив ограничения по сроку и величине займа (Закон «О потребительском кредите [займе]»). Кратко обозначить основные отличия от банков микрофинансовых организаций, кредитно-потребительских кооперативов (членство в кооперативе), ломбардов (займы под залог вещей, имеющих материальную ценность).

2. Если время позволяет, можно разобрать названные виды займов подробнее, уделив особенное внимание их регулированию и связанных с каждым видом займа возможностей и рисков. В качестве практикума можно дать задание составить сравнительную таблицу по разным видам займов.

Принципы рационального кредитного поведения

В данном разделе с разной степенью подробности, в зависимости от целей и планируемых результатов обучения, следует раскрыть следующие подтемы:

- необходимость кредитования (можно кратко повторить возможности и риски, делая упор на том, что долг придется отдавать, учитывая возможности неприятных последствий неуплаты — см. следующий раздел);
- выбор условий кредитования и оформление кредитного договора (как правильно выбирать кредитную организацию и схему кредитования, подчеркнув отдельно риски при взятии кредитов в валюте, отличающейся от той, в который вы получаете основной доход, и какие пункты нужно внимательно изучить при оформлении кредитного договора);
- оформление страховки (почему она полезна, учитывая более выгодные условия кредитования и снижение личных рисков заёмщика, и когда бывает излишней, если риски не соответствуют стоимости);
- важность своевременных выплат по кредиту (чтобы не испортить кредитную историю и не попасть под санкционные меры);
- кредитная история (почему она важна кредиторам для одобрения заявки на кредит или заём, и как её не испортить).

Проблемные ситуации при кредитовании

Цель изучения этого раздела — показать, почему долги важно отдавать, и какие последствия ждут неблагонадежных заёмщиков в противном случае. Особое внимание надо обратить на следующие вопросы:

- как долг становится неуправляемым при потере источников дохода (есть ли смысл в оформлении страховки),

нарастании просрочек с последующим начислением штрафов и пеней;

- общение с коллекторами (объем доступных действий коллекторов и куда обращаться, если они выходят за рамки закона);
- принудительное взыскание задолженности (в каких случаях оно допустимо, какие возможные меры взыскания существуют);
- личное банкротство (как осуществляется процедура рассмотрения дела, кто и при каких условиях может подать обращение о признании банкротом, возможные варианты исхода, учитывая издержки, связанные с осуществлением процедуры, а также что могут и чего не могут забрать в счет уплаты долга, какие последствия ждут должника, признанного банкротом).

Пандемия коронавируса и кредитование граждан

Обсудите со студентами, насколько сложнее переносят кризис сильно закредитованные заёмщики. Можно рассказать о мерах поддержки заёмщиков (например, о законодательно установленных кредитных каникулах). Обратите внимание аудитории на то, что в кризис ухудшается общий уровень надежности заёмщиков, и банки менее охотно предоставляют новые кредиты, поэтому отдать старые долги за счет новых становится всё сложнее. Пандемия и связанный с ней кризис дают веские основания для того, чтобы пропагандировать ответственное отношение граждан к своим заимствованиям: если брать кредиты, то только на очень нужные для заёмщика товары и услуги.

Ответы на задания практикума к главе 5

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. В чем разница между кредитом и займом:

а) кредит предполагает получение больших денежных сумм на длительный срок, а заём может быть на любую сумму;

б) кредит можно взять только в банке, а заём — у кого угодно.

в) за пользование кредитом начисляются проценты, а заём процентов не предполагает;

г) кредиты выдаются только в рублях, а займы — как в рублях, так и в валюте.

Подробнее см. подразд. 5.1.1.

2. Какой тип начисления процентов по кредиту более выгоден заемщику:

а) простые проценты;

б) сложные проценты;

в) разницы нет;

г) нельзя ответить однозначно.

Подробнее см. подразд. 5.1.4.

3. На какой максимальный срок гражданин может получить заём в микрофинансовой организации?

а) до зарплаты;

б) на один месяц;

в) на один год;

г) законодательных ограничений нет.

Подробнее см. подразд. 5.3.1.

4. В чем основная особенность POS-кредитования:

а) кредит выдается на очень короткий срок — не более недели;

- б) такой кредит нельзя получить без залога;
 - в)** кредит можно оформить прямо в магазине, где продается желаемый товар;
 - г) в кредит выдается небольшая сумма (до 30 тыс. руб.), а погашается он одним платежом.
- Подробнее см. подразд. 5.2.4.

5. Что такое «льготный период» по кредитной карте:
- а) период бесплатного банковского обслуживания;
 - б) период, когда начисляется повышенный кешбэк;
 - в)** период, когда проценты на сумму задолженности не начисляются;
 - г) любое из вышеперечисленного.
- Подробнее см. подразд. 5.2.3.

6. На что нельзя обратить взыскание в ходе процедуры банкротства физического лица:
- а) на единственную квартиру, купленную в ипотеку;
 - б) на коллекционное литературное издание, стоимостью более 3000 долларов;
 - в)** на золотую медаль, полученную должником за победу в спортивном соревновании;
 - г) на загородный дом с огородом.
- Подробнее см. подразд. 5.5.4.

7. На покупку нового мебельного гарнитура Наталье не хватает 80 000 руб. Она планирует одолжить их на три месяца до получения премии.
- Какой вариант вы бы ей предложили:
- а) заём в ломбарде под 0,3 % в день;
 - б) заём в МФО под 3 % в неделю;
 - в)** кредит в банке под 20 % годовых;
 - г) взять в долг у соседа, который просит в качестве процентов 8000 руб. в конце срока.

Комментарий. Чтобы найти правильный ответ, нужно привести все ставки к одинаковой периодичности, например, в годовых процентах.

8. Полгода назад Иван взял заём в ломбарде под залог золотых часов. Дела у него в это время шли не очень хорошо, и долг отдать не получалось. Спустя полтора месяца после истечения срока займа Ивану позвонили из ломбарда и сообщили, что большая часть долга

погашена за счет реализации часов, ему осталось заплатить лишь небольшой остаток долга и проценты. Прав ли ломбард:

- а) да, Ивану придется заплатить всю требуемую сумму;
- б) нет, Иван должен заплатить только остаток долга;
- в) нет, Иван должен заплатить только проценты;
- г) нет, Иван ничего не должен ломбарду.

Комментарий. Информация для правильного ответа есть в учебнике (подразд. 5.3.3), но дополнительно можно обратиться к Федеральному закону от 19 июля 2007 г. №196-ФЗ «О ломбардах».

9. Год назад Михаил взял кредит на покупку автомобиля сроком на 2 года. Недавно он получил наследство и решил потратить его часть на погашение кредита, уведомив об этом банк за 30 дней. Однако в банке на просьбу о досрочном погашении ответили отказом, аргументировав тем, что кредитный договор не предполагал этой возможности — такого раздела там просто не было.

На чьей стороне в данном случае закон:

а) прав Михаил: любой долг всегда можно вернуть досрочно по желанию заемщика;

б) прав Михаил: он может погасить долг досрочно, даже если это не оговорено в договоре, но кредитор вправе потребовать с него выплаты процентов, начисленных вплоть до дня возврата займа;

в) прав банк: отношения с должником регламентируются заключенным договором, если досрочное погашение не предусмотрено, осуществить его нельзя;

г) прав банк: досрочное погашение по автокредитам не предусмотрено в принципе.

Комментарий. Для ответа на этот вопрос можно обратиться к ст. 810 ГК РФ и ст. 11 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

10. Заёмщик решил погасить часть долга досрочно, но не может определиться, что ему выбрать: уменьшить платеж или сократить срок. В каком варианте при прочих равных общая переплата по кредиту будет меньше?

а) при сокращении срока;

б) при уменьшении платежа;

в) переплата для обоих вариантов всегда одинакова;

г) досрочное погашение кредита запрещено законодательством.

Подробнее см. подразд. 5.4.5.

Расчетные задачи

1. Василий мечтал увидеть Эйфелеву башню и решил сделать себе новогодний подарок — поездку во Францию. К сожалению, сбережений у него не было, но отдохнуть хотелось хорошо, поэтому Василий обратился в банк. Зная, что денежной единицей во Франции является евро, он взял кредит на сумму 1500 евро сроком на 6 месяцев под 4% годовых. Долг предполагалось погашать одинаковыми долями в конце каждого месяца. В момент заключения кредитного договора курс евро составлял 72 руб., но уже в течение первого месяца вырос до 78 руб. Зарплату Василий получает в рублях, поэтому для погашения кредита в евро он каждый месяц покупает валюту по установленному курсу. На сколько увеличится сумма общих выплат (в рублях), которые должен будет осуществить Василий за весь срок кредитования?

Комментарий. Для решения задачи нужно рассчитать выплаты при старом и новом курсе (табл. 5.1).

Долг выплачивается одинаковыми долями в конце каждого месяца, т.е. ежемесячный платеж по основному долгу составит 250 евро. Ежемесячная ставка составит $4\% \div 12 = 0,3333\ldots\%$. При старом курсе долг в пересчете на рубли равнялся 108 000 руб., а при новом — 117 000 руб.

ТАБЛИЦА 5.1

График ежемесячных платежей Василия по кредиту

Месяцы	Остаток долга, евро	Уплачено процентов, евро	При старом курсе	При новом курсе
1	1500	5	360	390
2	1250	4,17	300	325
3	1000	3,33	240	260
4	750	2,5	180	195
5	500	1,67	120	130
6	250	0,83	60	65
Сумма процентов			1260	1365
Общая сумма, руб.			109260	118365

Сумма общих выплат увеличится на $118\,365 - 109\,260 = 9\,105$ руб.

2. 15 января 2019 г. Дмитрий оформил автокредит на сумму 1 200 000 руб. под 15% годовых. Дата погашения – 15 июля 2020 г. Количество дней в месяцах считать равным. Составьте таблицу-график ежемесячных аннуитетных платежей (табл. 5.2).

Комментарий. Решить эту задачу проще всего с использованием программы MS Excel, но при желании можно рассчитать и вручную. В MS Excel для расчета удобно использовать функцию ПЛТ.

ТАБЛИЦА 5.2

График аннуитетных платежей Дмитрия по кредиту

Месяцы	Денежный поток, руб.	Погашено основного долга, руб.	Уплачено процентов, руб.
0	- 1 200 000,00		
1	74 861,74	59 861,74	15 000,00
2	74 861,74	60 610,02	14 251,73
3	74 861,74	61 367,64	13 484,10
4	74 861,74	62 134,74	12 727,01
5	74 861,74	62 911,42	11 950,32
6	74 861,74	63 697,81	11 163,93
7	74 861,74	64 494,04	10 367,71
8	74 861,74	65 300,21	9 561,53
9	74 861,74	66 116,47	8 745,28
10	74 861,74	66 942,92	7 918,82
11	74 861,74	67 779,71	7 082,04
12	74 861,74	68 626,95	6 234,79
13	74 861,74	69 484,79	5 376,95
14	74 861,74	70 353,35	4 508,39
15	74 861,74	71 232,77	3 628,98
16	74 861,74	72 123,18	2 738,57
17	74 861,74	73 024,72	1 837,03
18	74 861,74	73 937,53	924,22
Уплачено всего:			1 347 511,40
Общая переплата:			147 511,40

Примечание: суммы платежей округлены до целых копеек.

3. Анна оформила в банке потребительский кредит на сумму 500 000 руб. под 18% годовых сроком на 8 месяцев. Считая количество дней в каждом месяце одинаковым и равным 30, составьте таблицы-графики платежей при аннуитетном и дифференцированном платежах (табл. 5.3, 5.4). Влияет ли тип платежа на величину переплаты по кредиту?

Комментарий. Решить эту задачу проще всего с использованием программы MS Excel, но при желании можно рассчитать и вручную. В MS Excel для расчета аннуитетных платежей удобно использовать функцию ПЛТ, формулу дифференцированных платежей несложно создать самостоятельно.

ТАБЛИЦА 5.3

График аннуитетных платежей Анны по кредиту

Месяцы	Денежный поток, руб.	Погашено основного долга, руб.	Уплачено процентов, руб.
0	-500 000,00		
1	66 792,01	59 292,01	7 500,00
2	66 792,01	60 180,39	6 610,62
3	66 792,01	61 084,11	5 707,90
4	66 792,01	62 000,38	4 791,64
5	66 792,01	62 930,38	3 861,63
6	66 792,01	63 874,34	2 917,68
7	66 792,01	64 832,42	1 959,56
8	66 792,01	65 804,94	987,07
Уплачено всего:			534 336,10
Общая переплата:			34 336,10

Примечание: суммы платежей округлены до целых копеек.

ТАБЛИЦА 5.4

График дифференцированных платежей Анны по кредиту

Месяцы	Погашено основного долга, руб.	Остаток долга на начало периода, руб.	Уплачено процентов, руб.	Денежный поток, руб.
0	-500 000,00			-500 000,00
1	62 500,00	500 000,00	10 000,00	72 500,00
2	62 500,00	437 500,00	8 750,00	71 250,00
3	62 500,00	375 000,00	7 500,00	70 000,00
4	62 500,00	312 500,00	6 250,00	68 750,00
5	62 500,00	250 000,00	5 000,00	67 500,00
6	62 500,00	187 500,00	3 750,00	66 250,00
7	62 500,00	125 000,00	2 500,00	65 000,00
8	62 500,00	62 500,00	1 250,00	63 750,00
Уплачено всего:				545 000,00
Общая переплата:				45 000,00

Видно, что при дифференцированном платеже общая переплата по кредиту Анны больше.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими.

1. В каких ситуациях может быть выгодно брать кредиты в иностранной валюте?

Комментарий. Можно подумать, что выгоднее брать валютный кредит, если вы считаете, что национальная валюта в будущем укрепится. Однако валютные колебания нельзя уверенно предсказать, и если человек с рублевыми доходами берет валютный кредит, он принимает на себя чрезмерные риски, которыми он не может управлять. Вариант, когда валютный кредит может быть выгоден для гражданина, — если он берет его в той валюте, в которой получает основной доход, и не зависит от колебаний курса.

Подробнее см. подразд. 5.4.2.

2. Кто может быть заинтересован в вашей кредитной истории, и для чего этим лицам может быть нужна такая информация?

Комментарий. В первую очередь кредитная история интересует вашего потенциального кредитора, который будет учитывать ее, оценивая вашу надежность в качестве заёмщика. С вашего согласия кредитная история может запрашиваться и иными заинтересованными лицами, например, потенциальным работодателем, для которого она может служить отражением вашей исполнительности и дисциплинированности.

Подробнее см. подразд. 5.4.6.

3. Как бы вы определили, при каких условиях причину обращения за кредитом следует считать разумной, а при каких — нет?

Комментарий. В наиболее общем виде неразумные причины можно определить как те, которых легко избежать без заметных ухудшений уровня жизни в долгосрочной перспективе. К разумным причинам относятся направленные на сохранение или долгосрочное повышение качества жизни либо на осуществление инвестиций, которые с высокой вероятностью принесут еще больший доход в будущем.

Подробнее см. разд. 5.1.

4. Почему, на ваш взгляд, процентные ставки по ипотеке в среднем ниже, чем по потребительским кредитам?

Комментарий. Как правило, ставки выше там, где кредитор несет более высокие риски со стороны заёмщика. Во-первых, ипотека по определению обеспечена залогом, а потребительский кредит — далеко не всегда. Во-вторых, ипотека, как правило, дается на значительно большую сумму и на более длительный период, и заёмщик

заинтересован максимально ответственно подходить к обслуживанию кредита.

Подробнее см. разд. 5.2.

5. Ваш друг планирует купить машину в кредит. На что вы посоветуете ему в первую очередь обратить внимание при выборе организации-кредитора?

Комментарий. В первую очередь надо определиться с типом организации-кредитора: будет ли это банк, МФО, ломбард или кооператив. Если условия позволяют, предпочтительно выбирать банк, прежде всего из-за более низких ставок по таким кредитам. Что касается выбора конкретной организации, стоит, во-первых, внимательно изучить условия кредитования (заимствования), сравнивая предложения различных организаций, и, во-вторых, почитать отзывы клиентов на сайтах-агрегаторах банковской информации. Помимо сравнения собственно процентных ставок нужно обязательно обратить внимание на наличие дополнительных платежей и комиссий, которые могут значительно повысить стоимость кредита для заёмщика даже при низких ставках.

Подробнее см. подразд. 5.4.2.

Кейс

Два года назад Дмитрий Иванович взял автокредит в банке «А» на сумму 2 млн руб. сроком на 5 лет. Он добросовестно соблюдал график ежемесячных платежей первые полтора года до тех пор, пока не прочитал в газете, что у банка «А» отозвали лицензию. Счастью Дмитрия Ивановича не было предела — ведь теперь кредит платить некуда, а значит и долга у него больше нет!

Всё шло хорошо, но месяц назад ему неожиданно позвонили из банка «Б», сообщив, что он допустил большую кредитную просрочку, которую теперь нужно срочно погасить, причем с учетом всех начисленных сверх основного долга штрафов. Сначала Дмитрий Иванович не понял: какой долг? какие штрафы? Представитель банка объяснил, что речь идет о том самом автокредите, только обязательства по нему относятся теперь не к банку «А», а к его правопреемнику — банку «Б».

Вопросы

1. Могло ли такое случиться или на другом конце провода однозначно мошенник?

2. Что происходит с кредитными обязательствами клиентов банков, у которых была отозвана лицензия?

3. Как следует вести себя заёмщику после того, как кредитующий его банк лишился лицензии?

Комментарий

1. Такая ситуация однозначно могла и, скорее всего, даже должна была случиться. Кредиты, взятые в банках, у которых была отозвана лицензия, не исчезают бесследно, так что со стороны героя кейса слишком наивно было думать, что его долг просто простили. Тем не менее возможность мошенничества здесь исключать нельзя, поэтому прежде, чем нести деньги в банк «Б», нужно тщательно проверить, действительно ли он является правопреемником требований по кредитным обязательствам для банка «А».

2. Процедурой банкротства, которая запускается после отзыва у банка лицензии, руководит временная администрация или назначенный конкурсный управляющий, чаще всего это Агентство по страхованию вкладов (АСВ). После этого активы банка, в частности, права требования по выданным кредитам, распродаются. Вырученные от продажи активов деньги делятся между кредиторами и учредителями банка в порядке установленной очереди.

3. После перехода прав требования к новому кредитору АСВ и (или) администрация банка должны уведомить всех заёмщиков об этом с указанием новых реквизитов, по которым нужно будет теперь выплачивать долг. В случае, если заёмщик по какой-то причине не получает такого уведомления, слишком долго ждать не стоит, так как за это время может уже пойти просрочка по выплатам. Новые реквизиты можно найти самостоятельно на официальном сайте АСВ (asv.org.ru).

Глава 6. Инвестиции для начинающих инвесторов

Общие рекомендации

Глава 6 «Инвестиции для начинающих инвесторов» состоит из пяти разделов. Раздел 6.1 знакомит с концепцией «риск — доходность», в которой разбирается связь между риском и доходностью актива. Раздел 6.2 описывает инструменты, доступные для инвестирования частным вкладчикам: облигации, акции, производные финансовые инструменты, а также ряд других способов вложения: драгоценные металлы, недвижимость и некоторые другие. Раздел 6.3 посвящен описанию инфраструктуры рынка, финансовым институтам и посредникам, а также основным линиям поведения неквалифицированного инвестора на фондовом рынке. Раздел 6.4 содержит некоторые базовые правила начинающего инвестора, которые помогут новичку избежать ошибок. Раздел 6.5 рассказывает о некоторых альтернативных вариантах инвестирования.

После изучения данной главы студенты демонстрируют предметные результаты обучения и должны

Уметь:

- самостоятельно делать выводы о степени волатильности (риска) актива. Достижение этого происходит за счет знакомства слушателей с теорией и примерами из реальной практики в обезличенной форме;
- объяснять разницу между обыкновенной акцией, привилегированной акцией, облигацией, фьючерсным контрактом в части предоставляемых прав, источников дохода, их вероятности получения. Достижение этого происходит в рамках обсуждений особенностей перечисленных видов ценных бумаг, особенностей их ценообразования и расчета доходностей;
- объяснять, какое преимущество он как инвестор получает от использования услуг брокера, доверительного управляющего, биржи, банка. Кроме этого он сможет выделить

риски обращения к услугам профессиональных участников рынка, их ответственность. Достижение этого происходит благодаря знакомству слушателей с подробным рассказом об устройстве финансового рынка.

Понимать:

- почему формировать портфель вложений из активов, которые выпустили компании одной отрасли, не является хорошим решением с точки зрения соотношения ожидаемой доходности и риска. Данный результат обучения можно получить только, если помимо теоретических подсказок из учебника пользоваться торговым терминалом и начать самостоятельно торговать через него, приобретая и продавая разные активы.

Необходимо особо подчеркнуть, что максимально важным является понятие риска на финансовом рынке, а также осознание возможностей финансовых посредников, которые есть на рынке и могут помочь решить задачи типового инвестора. Поэтому именно этим вопросам следует посвятить больше всего времени (особенно если существует лимит времени на тему).

Остальные вопросы являются вспомогательными или дополнительными и в условиях дефицита времени могут быть пропущены или отданы на самостоятельную проработку по материалам проекта по финансовой грамотности. Особенно это касается информации по отдельным инструментам и ценным бумагам — при желании эти темы можно сделать в виде докладов, выполненных в рамках самостоятельной работы, с обсуждением в группе слушателей. Таким образом, порядок изложения разделов темы будет следующий: 6.1, 6.3, 6.2, 6.4, 6.5.

Сложность в преподавании материала данной главы мы видим в том, что не все слушатели имеют возможность попробовать свои силы на фондовом рынке. Следовательно, для них материал этой главы является описанием некоторой «параллельной Вселенной», в которую они никогда, возможно, не попадут, поэтому их интерес и мотивация будут на невысоком уровне.

Цель преподавателя при изучении данной главы — показать, что на самом деле даже с небольшими деньгами (5–10 тыс. руб.) вполне можно получить навыки работы на фондовом рынке через, например, открытие индивидуального инвестиционного счета и покупки акции, облигации и т. д. Преподаватель может обоснованно мотивировать слушателей на открытие брокерского счета через Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА) (портал Госуслуги, www.gosuslugi.ru) — информационную систему, обеспечивающую

санкционированный и верифицированный доступ участников информационного взаимодействия к сведениям, содержащимся в государственных и иных информационных системах. Через эту систему стало возможным открывать счета, следовательно, даже житель села или маленького города, имея доступ к Интернету, может стать клиентом компаний из крупных городов. Но у преподавателя нет задачи заставить всех слушателей начать активно торговать на фондовом рынке, если они сами не захотят получить такой опыт.

Материал данной главы как нельзя лучше демонстрирует пирамиду обучения Э. Дейла (рис. 6.1).

РИСУНОК 6.1
Пирамида обучения
Э. Дейла



Согласно этой пирамиде собственная торговля ценными бумагами через торговый терминал — иными словами, выполнение реального действия — дает слушателю возможность запомнить практически весь материал. В лучшем случае, если преподаватель сможет

сам показать на своей торговой платформе порядок купли-продажи ценных бумаг, слушатели запомнят до 50% материала, а если просто показывать слайды или устно объяснять материал, то эффективность таких занятий падает до 20–30%.

Не менее важная задача — научить студентов, интересующихся операциями на фондовом рынке, искать и осмысливать информацию, связанную с этим рынком, правильно выбирать источники информации, делать правильные выводы в сложных условиях большого количества информации и недостатка времени для ее анализа. Надо научить их не поддаваться эмоциональным порывам: не делать заявку на покупку или продажу актива сразу после получения информации, не поддаваться панике из-за негативных новостей о компаниях и рынках.

Преподаватель должен выстраивать свои задания так, чтобы заставлять слушателей анализировать информацию, проверять ее, прежде чем делать какие-то выводы.

Вот типичная ошибка начинающего инвестора: появилась статья с плохой новостью о компании, ее акции снизились на 5%, и инвестор тут же их продал. Через пару дней про эту компанию вышла новая статья, но уже с хорошими новостями, акции пошли вверх, — инвестор сразу их купил. При таком поведении инвестор никогда не получит прибыль от вложений, быстро разочаруется и уйдет с рынка. А всего лишь надо научить его не торопиться.

Мы рекомендуем построить занятие (или занятия) по данной теме в виде серии дискуссий, в которых обсуждаются заранее подготовленные слушателями доклады или презентации, отражающие противоположные точки зрения. Цель дискуссии — показать, что в разных ситуациях рациональными могут оказаться разные решения, а также выработать план, где в разных жизненных ситуациях можно поступить так или иначе, использовать тот или иной инструмент, описанный в материале главы.

Например, можно за 1–2 недели до планируемого занятия по этой теме разделить учащихся на несколько групп, чтобы они могли подготовить доклады по нескольким темам.

1. Какие компании могут быть выбраны для формирования портфеля на следующий год: укажите отрасли.
2. Как выбрать брокера?
3. Какие новости фондового рынка произвели на вас впечатление (позитивное/негативное) за последние полгода?

В зависимости от числа групп к вышеуказанным трем темам, предполагающим достаточно серьезную подготовку слушателей, можно добавить открытые вопросы, требующие меньшего объема времени на проработку.

Ответы на задания практикума к главе 6

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из четырех предложенных. Чтобы правильно ответить на эти задания, достаточно внимательно прочитать соответствующий подраздел учебника.

1. Какие характеристики актива не может учесть инвестор при принятии инвестиционных решений:

- а) ликвидность;
- б) риск;
- в) реализованную доходность;**
- г) ожидаемую доходность.

2. Какой класс активов из перечисленных имеет максимальный риск:

- а) золото;
- б) облигации;
- в) обыкновенные акции;
- г) производные финансовые инструменты.**

3. Какими не бывают ценные бумаги:

- а) долговыми;
- б) бездокументарными;
- в) документальными;**
- г) долевыми.

4. Что неизвестно владельцу облигации определенного корпоративного эмитента;

- а) номинал облигации;
- б) дата выплаты ближайшего купона;
- в) точная дата погашения;
- г) из перечисленного всё известно.**

5. Вы решили стать трейдером на рынке «Форекс». Внесли на депозит 500 долларов США, выбрав кредитное плечо 1 : 100. В этом случае вы можете работать с суммой, равной:

- а) 50 000 долларов США;
- б) 600 долларов США;
- в) 5 000 долларов США;
- г) не хватает данных для ответа.

6. Укажите портфель, который лучше всех диверсифицирован среди предложенных:

Портфель А	Портфель Б	Портфель В	Портфель Г
100% акции нефтедобывающей компании	50% акции нефтедобывающей компании 25% акции банка Z 25% облигации банка Z	30% золото 20% евро 20% акции нефтегазовой компании 30% облигации металлургической компании	20% акции Samsung 20% акции Microsoft 20% акции Apple 20% акции Yandex 20% акции Alphabet

- а) А;
- б) Б;
- в) В;**
- г) Г.

7. Каким не бывает ПИФ:

- а) закрытым;
- б) открытым;
- в) отрезным;**
- г) интервальным.

8. Частный инвестор Константин Захаров в 2020 г. заработал 384 000 руб., а на ИИС положил 400 000 руб., воспользовавшись частью заработка жены.

Какую максимальную сумму возврата НДФЛ он сможет получить в 2021 г., если у него нет никаких других вычетов, и он выбирает вариант возврата первого типа (от внесенной на счет суммы):

- а) 16 000 руб.;
- б) 384 000 руб.;
- в) 52 000 руб.;
- г) 49 920 руб.**

Комментарий. Расчетная сумма возврата равна: $400\,000 \times 0,13 = 52\,000$ руб. Однако гражданин Захаров заработал меньше 400 000 руб., следовательно, налогов он суммарно заплатил в размере $384\,000 \times 0,13 = 49\,920$ руб. Именно эта сумма и будет возвращена Захарову.

Подробнее см. подразд. 6.4.2.

9. Какой максимальный налоговый вычет предусмотрен по ИИС? Укажите наиболее полный и правильный ответ:

а) для вычета первого типа — 400 тыс. руб., для вычета второго типа — весь нетто-доход от операций по счету;

б) для вычета первого типа — 1 млн руб., для вычета второго типа — 400 тыс. руб.;

в) для вычета первого и второго типа — 1 млн руб.;

г) для вычета первого и второго типа — 400 тыс. руб.

10. Укажите неправильное утверждение среди предложенных:

а) ПИФ позволяет клиенту с малой суммой получить диверсифицированный портфель из самых разнообразных активов;

б) вложения гражданина в открытый ПИФ застрахованы в сумме до 1,4 млн руб.;

в) регулятор может ограничивать виды вложений ПИФов;

г) при покупке пая управляющая компания может брать надбавку к цене пая, а при продаже — скидку.

Расчетные задачи

Расчетные задачи по данной теме необходимо составлять, исходя из тех задач или потребностей, которые могут возникнуть у любого начинающего инвестора. Они могут показаться сложными, однако наша цель — обучение, а часть заданий также может служить не столько проверке знаний, сколько обучению.

1. По облигации последний купон был выплачен 18 сентября 2021 г., следующий купон должен быть выплачен 18 марта 2022 г. Инвестор Петров планирует купить эту облигацию 18 февраля 2022 г., когда ее котировка составит 102,34 %. Ставка купона по этой облигации за год равна 7 %. Сколько рублей необходимо иметь инвестору Петрову, чтобы купить пять указанных облигаций, если номинал облигации равен 1000 руб.?

Ответ: 5264,95 руб.

Комментарий. Между 18 сентября 2021 г. и 18 февраля 2022 г. пройдет 153 дня из 181 дня между плановыми выплатами. Таким образом, накопленный купон к моменту покупки облигации составит:

$$\text{НКД} = \frac{153}{181} \times 0,07 \times \frac{1}{2} \times 1000 = 29,59.$$

Таким образом, каждая облигация обойдется инвестору Петрову в:

$$\frac{102,34}{100} \times 1000 + \text{НКД} = 1023,4 + 29,59 = 1052,99 \text{ руб.},$$

а пять облигаций обойдутся в 5264,95 руб.

2. Наталья положила на ИИС в 2019 г. 10 000 руб., а в 2020 г. — еще 10 000 руб., после чего в 2022 г. подала документы на налоговый вычет первого типа (на внесенные средства) и закрыла счет, сняв с него деньги. Какую доходность она заработала? Внесенные средства лежали на счету без движения. При расчетах предполагается, что всё происходило в первый день года, комиссий и налогов нет, а сама Наталья зарабатывала более 200 000 руб. за год. Какую доходность получила Наталья? Решите задачу посредством инструментария MS Excel.

Ответ: 5 %.

Комментарий. Для решения этой задачи следует расставить денежные потоки по времени. Для этого необходимо отследить, что происходит с каждой конкретной суммой, положенной на счет: когда и какие делались промежуточные выплаты. Затем всё внести в таблицу примерно с такой структурой (табл. 6.1), чтобы потоки одного времени были в одном и том же столбце.

ТАБЛИЦА 6.1

Денежные потоки Натальи в 2019–2022 годах

Годы	2019	2020	2021	2022
Денежные потоки, инициированные взносом, сделанным в 2019 г., руб.	-10 000			+10 000
Денежные потоки, инициированные взносом, сделанным в 2020 г., руб.		-10 000		+10 000

ТАБЛИЦА 6.1 (окончание)

Годы	2019	2020	2021	2022
Возврат излишне уплаченного НДФЛ, руб.				+2600
Суммарный денежный поток, руб.	-10000	-10000		+22600

Для нахождения ответа потребуется решить уравнение:

$$-10000 - \frac{10000}{1+x} + \frac{26600}{(1+x)^3} = 0.$$

При помощи программы MS Excel находим ответ $x = 4,9977\%$.



Для нахождения доходности потока платежей можно воспользоваться функцией ВСД() для русифицированного MS Excel и функцией IRR() для английской версии.

Пример использования формулы (в ячейке):

=ВСД({-10000;-10000;0;22600}) = 0,049977

3. При условии, что Наталья положила на ИИС в 2019 г. 10000 руб., а в 2020 г. — еще 10000 руб., после чего в 2022 г. подала документы на налоговый вычет первого типа (на внесенные средства) и закрыла счет, сняв с него деньги, какую доходность она заработала? Внесенные средства она потратила на покупку облигаций, выпущенных в 2019 г. на 5 лет с купоном с годовыми выплатами 7%. Купля-продажа облигаций происходила по номиналу. Полученные купоны Наталья оставляла в виде наличности на счету. При расчетах предполагается, что всё происходило в первый день года, комиссий и налогов нет, а сама Наталья зарабатывала более 200000 руб. за год. Какую доходность получила Наталья? Сравните результаты задач 2 и 3, сделайте вывод.

Посчитайте доходность, которую получит Наталья, если будет вносить на ИИС в 10 раз больше средств и совершать на них такие же покупки. Почему изменился ответ в абсолютных величинах (рубли), но не в относительных (проценты годовых)? Решите задачу посредством инструментария MS Excel.

Ответ: 11,74%.

Комментарий. Для решения этой задачи следует расставить денежные потоки по времени (табл. 6.2).

ТАБЛИЦА 6.2

Денежные потоки Натальи в 2019–2022 годах с учетом покупки облигаций

Годы	2019	2020	2021	2022
Денежные потоки, инициированные взносом, сделанным в 2019 г., руб.	-10 000	+700	+700	+10 700
Денежные потоки, инициированные взносом, сделанным в 2020 г., руб.		-10 000	+700	+10 700
Возврат излишне уплаченного НДФЛ, руб.				+2600
Суммарный денежный поток, руб.	-10 000	-9300	+1400	+24 000

Для нахождения ответа потребуется решить уравнение:

$$-10\,000 - \frac{9300}{1+x} + \frac{1400}{(1+x)^2} + \frac{24\,000}{(1+x)^3} = 0.$$

При помощи программы MS Excel находим ответ $x = 11,74\%$. Это существенно больше результата в задаче 2, потому что за деньги на счету приобретались облигации.



Для нахождения доходности потока платежей можно воспользоваться функцией ВСД() для русифицированного MS Excel и функцией IRR() для английской версии.

Пример использования формулы (в ячейке):

=ВСД({-10000;-9300;1400;24000})=0,1174

Для нахождения ответа в случае внесения средств в 10 раз больше и аналогичном поведении потребуется решить уравнение:

$$-100\,000 - \frac{93\,000}{1+x} + \frac{14\,000}{(1+x)^2} + \frac{240\,000}{(1+x)^3} = 0.$$

Но, если вынести общий множитель 10 за скобки, то в скобках останется уравнение, которые мы уже решали выше:

$$10 \times \left[-10\,000 - \frac{9300}{1+x} + \frac{1400}{(1+x)^2} + \frac{24000}{(1+x)^3} \right] = 0.$$

Очевидно, что ответ нового уравнения будет равен найденному ранее, т. е. $x = 11,74\%$. А в абсолютном выражении ответ будет в 10 раз больше, так как Наталья покупает в 10 раз больше бумаг и получает выплат по ним в 10 раз больше, чем раньше.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить один или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими. Оптимально, если слушатель будет не только повторять доводы из учебника, но и опираться на свой опыт или опыт своих знакомых.

1. По обыкновенным акциям не гарантируются ни размер дивиденда, ни даже его выплата. Почему, тем не менее, всегда находятся желающие приобрести такие акции?

Комментарий. Основная причина покупки акций — надежда на рост их стоимости, который может быть вызван тем, что компания развивается и растет, и даже если она не платит дивиденды, то ценность доли каждого акционера увеличивается.

2. Приведите аргументы за и против того, чтобы пользоваться услугами брокера и услугами доверительного управляющего на фондовом рынке.

Комментарий. Возможные аргументы в пользу работы через брокера: 1) инвестор сам принимает инвестиционные решения, какие считает правильными, и не зависит от чужого мнения; 2) комиссии за услуги брокера ниже, чем у доверительного управляющего. Аргументы против: 1) надо тратить много времени на работу с рыночной информацией, на совершение сделок и мониторинг своего портфеля; 2) из-за недостаточного опыта и знаний инвестор при работе через брокера может допускать больше ошибок, чем профессиональный управляющий.

Возможные аргументы в пользу работы через доверительного управляющего: 1) управляющий грамотнее и профессиональнее, чем частный инвестор, и в среднем будет получать более высокие результаты; 2) инвестор экономит свое время. Аргументы против: 1) у управляющего, скорее всего, будут более высокие комиссии; 2) инвестор лишен возможности что-то посоветовать управляющему, даже если у него появилась прекрасная инвестиционная идея.

Как видно, плюсы и минусы работы через брокера и через доверительного управляющего зеркальны. Впрочем, это не исчерпывающий перечень, студенты могут приводить и другие аргументы.

3. Можно ли обойтись без брокеров и доверительных управляющих? Если да, то какие финансовые организации стали бы выполнять их функции?

Комментарий. При ответе на этот вопрос слушатели должны опираться на материал о функциях брокеров и управляющих компаний, рассмотреть их преимущества для частных инвесторов, а также те риски, которые возникают у инвесторов из-за взаимодействия с ними.

4. Согласно закону функции брокера и доверительного управляющего на фондовом рынке не могут осуществлять индивидуальные предприниматели. Как вы думаете почему?

Комментарий. Вопрос носит немного провокационный характер, но слушатели должны прийти к выводу, что эти требования направлены на повышение безопасности клиентов.

5. Какие еще формы «экзотического инвестирования» кроме указанных в учебнике вы знаете? Попробуйте обосновать их привлекательность по сравнению с депозитом в банке.

Комментарий. В данном случае шаблона ответа не может быть, но должны быть упомянуты такие характеристики этих инвестиций, как доходность, риск, ликвидность, сопутствующие выгоды и издержки, входной порог, инвестиционный горизонт, защита (включая страхование) и т. п.

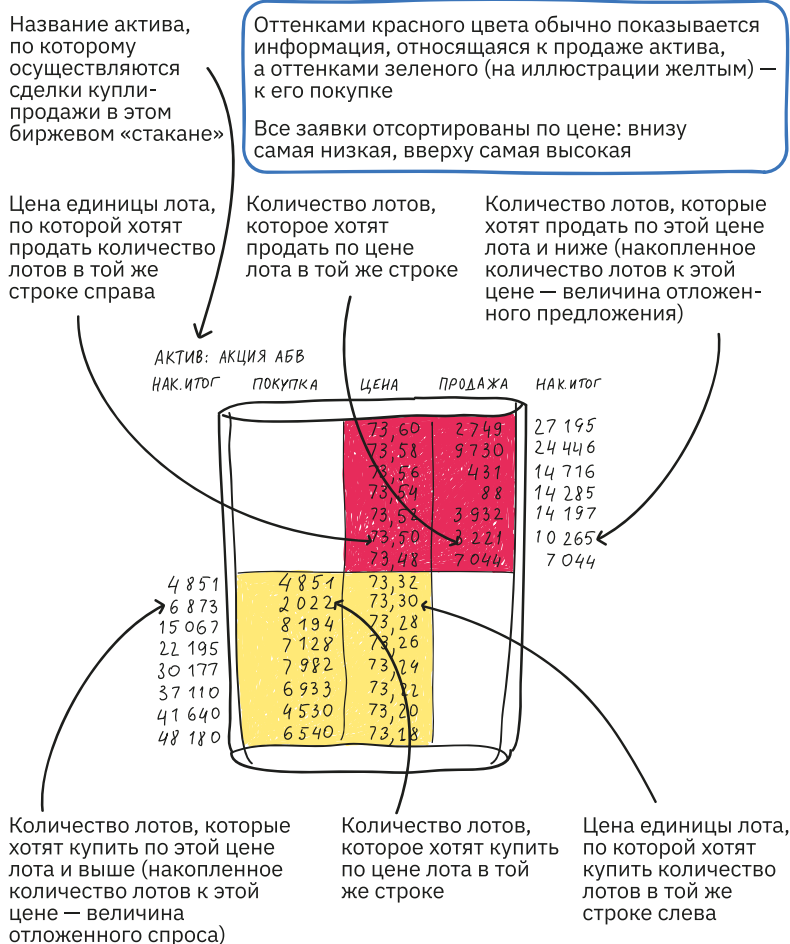
Кейс

Слушателей всегда интересуют вопросы: как торговать на фондовом рынке, как покупать и продавать облигации, акции, валюту? Предлагаемый кейс позволит им разобраться в динамике и логике

торговли ценными бумагами и поможет быстрее сориентироваться в случае начала реальной торговли. Прежде всего, слушателям предлагается изучить структуру биржевого «стакана» (рис. 6.2), в котором происходит торговля (рис. 6.3). О торговле в формате встречного двойного аукциона и ее графическом отображении, которое на биржевом сленге называется «стакан», подробнее см. гл. 6.

РИСУНОК 6.2

Биржевой «стакан»



Биржевой «стакан» назван так, потому что получается высоким и узким, при этом внутри отображается ликвидность — количество заявок на покупку/продажу

Лот — минимальное количество единиц актива, с которым проводится сделка. Например, 1 лот = 1 акции или 1 лот = 10 000 акций

Шаг цены: минимальная возможная разница в цене лота

РИСУНОК 6.3

Процесс торговли на бирже

МОМЕНТ 1					МОМЕНТ 2				
АКТИВ: АБВГ АП					АКТИВ: АБВГ АП				
НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ	НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
		103,50	3 890	3 911			103,50	3 890	3 909
		100,00	6	21			100,00	6	19
		100,00	15	15			100,00	13	13
2	2	100,00			23	23	100,00		
25	23	100,00			26	3	98,50		
28	3	98,50			426	400	98,50		
428	400	98,50							

МОМЕНТ 3					МОМЕНТ 4				
АКТИВ: АБВГ АП					АКТИВ: АБВГ АП				
НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ	НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
		103,50	3 890	3 896			103,50	3 890	3 890
		100,00	6	6			100,00		
16	10	100,00			4	23	100,00		
13	3	98,50			7	3	98,50		
413	400	98,50			407	400	98,50		

Заявки по одной цене в «стакане» располагаются сначала по направлению (покупка/продажа), затем по цене, а при одинаковой цене — по времени подачи, обеспечивая более позднее исполнение заявки, поданной позднее. Допустим, в состоянии «Момент 1» у нас оказалось два покупателя и два продавца, каждый из которых захотел купить/продать по цене 100 за лот. Сначала исполняется заявка на покупку 2 лотов: у заявки ближайшего продавца количество лотов уменьшается на 2, а заявка покупателя на 2 лота исчезает из «стакана» (все нижние заявки подтягиваются вверх). «Стакан» переходит в состояние «Момент 2».

В этом состоянии заключается сделка между продавцом 13 лотов и покупателем 23 лотов: заявка продавца 13 лотов исчезает из «стакана», остальные заявки продавцов спускаются вниз, а заявка покупателя 23 лотов уменьшается на 13 лотов, т. е. в ней остается только 10 лотов. Сам «стакан» переходит в состояние «Момент 3».

В состоянии «Момент 3» заключается сделка между продавцом 6 лотов и покупателем 10 лотов: заявка продавца 6 лотов исчезает

из «стакана», остальные заявки продавцов спускаются вниз, а заявка покупателя 10 лотов уменьшается на 6 лотов, т. е. в ней остается только 4 лота. Сам «стакан» переходит в состояние «Момент 4». В реальном времени переход от состояния «Момент 1» до состояния «Момент 4» занимает меньше секунды.

Таким образом, за секунду были заключено несколько сделок по поданным заявкам на покупку и продажу актива, а сам «стакан» перешел из состояния «Момент 1» в состояние «Момент 4» и будет в нем пребывать до тех пор, пока кто-то не согласится купить по цене 103,5 за лот или продать по цене 100,0 за лот и ниже (если не появится других заявок по другим ценам между указанными).

Ниже представлены шесть «стаканов» с разными активами (рис. 6.4–6.6).

РИСУНОК 6.4

«Стаканы» А и Б

АКТИВ: ЗИКЛ АО					АКТИВ: МНОП АО				
НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ	НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
		965,00	204	7367			115,50	87	211
		960,00	87	7163			113,00	124	124
		955,00	1 630	7076	86	86	110,50		
		950,00	125	5446	360	274	108,00		
		945,00	2 543	5543	564	204	105,50		
		940,00	73	2778	640	76	103,00		
		935,00	730	2705	667	27	100,50		
		930,00	503	1975	819	152	98,00		
		925,00	290	1472	1 110	291	95,50		
		920,00	417	1 182	1 134	24	93,00		
		915,00	20	765	1 145	11	90,50		
		910,00	457	745	1 793	648	88,00		
		905,00	272	288	1 924	131	85,50		
		900,00	16	16	1 938	14	83,00		
156	156	880,00			2 014	76	80,50		

Для каждой пары «стаканов» ответьте на предлагаемые вопросы.

1. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вверх?
2. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вниз?
3. Для каких активов характерно состояние рынка, называемое «крах», а для каких — «бум»?
4. Для каких активов можно ожидать проблем с их продажей, а для каких — с их покупкой?

РИСУНОК 6.5

«Стаканы» В и Г

АКТИВ: ОПС АО					АКТИВ: USDRUB TOM				
НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ	НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
		103,50	3	123			73,60	2 848	41 859
		103,00	29	120			73,58	3 301	39 011
		102,50	24	91			73,56	9 479	35 710
		102,00	20	67			73,54	9 854	26 231
		101,50	10	47			73,52	3 661	16 377
		101,00	21	37			73,50	9 258	12 716
		100,50	16	16			73,48	3 458	3 458
40	40	100,00			7 460	7 460	73,32		
146	106	99,50			11 241	3 781	73,30		
443	297	99,00			17 367	6 126	73,28		
588	145	98,50			25 835	8 468	73,26		
898	310	98,00			29 992	4 157	73,24		
1 189	291	97,50			35 185	5 193	73,20		
1 387	198	97,00			45 007	9 822	73,20		
1 441	24	96,50			48 928	3 921	73,18		

1. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вверх?

2. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вниз?

3. Попробуйте на примере биржевого «стакана» Г показать, каким образом Банк России может поддержать курс рубля, не допустив его роста выше 73,50 руб. за доллар США? А если цель — не опустить ниже 73,20 руб. за доллар?

РИСУНОК 6.6

«Стаканы» Д и Е

АКТИВ: ЭЮЯВ АО					АКТИВ: ОФЗ 46023				
НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ	НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
		103,50	25 000	25 000			109,0025	1 358	10 173
		98,50					109,0000	475	8 815
							108,9975	100	8 340
							108,9950	2 824	8 240
							108,9925	2 279	5 416
							108,9900	384	3 137
							108,9875	2 753	2 753
23 000	23 000	98,50			1 494	1 494	108,9775		
					4 377	2 883	108,9750		
					6 994	2 617	108,9725		
					10 036	3 042	108,9700		
					12 092	2 056	108,9675		
					13 660	1 568	108,9650		
					14 183	523	108,9625		
					15 965	1 782	108,9600		

1. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вверх?

2. Для каких активов наиболее вероятно, что при прочих равных условиях цена пойдет вниз?

3. Какие из этих активов неликвидны (напомним, что ликвидность актива — это возможность продать его быстро и без существенных потерь)?

Комментарии. Как и для большинства кейсов, главная задача здесь — не найти правильные ответы, а продемонстрировать на приведенных примерах логику своих рассуждений, приводящих к правильным финансовым решениям. Также этот кейс можно рассматривать как расширение учебного материала, поскольку у пытливых слушателей должны возникнуть вопросы, а что такое АО и АП, ТОМ и т. д. Если слушатели сами не догадаются о значении этих аббревиатур, то преподаватель может продемонстрировать знание финансового и биржевого сленга: что компании на бирже узнают по тикеру; АО в биржевой отчетности означает «акция обыкновенная», АП — «акция привилегированная», ТОМ = от англ. *tomorrow*, т. е. с расчетом завтра. Следует также пояснить, почему в некоторых документах очень важно использовать эти аббревиатуры.

Имеет смысл рассказать (или попросить, чтобы студенты сами нашли в Интернете), что цена по акциям указаны не за лот, а за единицу в лоте, поэтому, покупая 1 лот при цене 200 руб., инвестор должен будет заплатить 2000 руб., если лот содержит 10 единиц, или 20 000 руб., если лот содержит 100 единиц, и т. д.; что котировки облигаций даны в виде процентов от номинала, а не в рублях.

Наконец, такой кейс легко обогатить реальными примерами, активами конкретных компаний и т. п.

Ответы (для пары «стаканов» А и Б):

1) Б;

2) А;

3) крах = А, бум = Б;

4) проблемы с продажей = А, проблемы с покупкой = Б.

Очевидная разница в «стаканах» — непропорционально большие объемы предложения («стакан» А) и спроса («стакан» Б). Конечно, в «стакане» А 156 лотов спроса не смогут купить 7367 лотов предложения: по всей видимости, продавцы стараются избавиться от этого актива, поэтому у кого-то сдадут нервы, и он успеет продать хотя бы 156 единиц (первый кандидат на это — продавец с 16 лотами, если он сейчас не продаст свои лоты, то любой другой продавец

может сразу закрыть окно для продажи). Аналогичные (зеркальные) рассуждения можно провести для «стакана» Б.

Вообще «стакан» в данном случае хорошо иллюстрирует, почему при увеличении спроса цена начинает расти, а при увеличении предложения — падать. Логично, что в «стакане» А всё же будет продано 156 лотов по цене, им соответствующей, что означает движение цены вниз; а в «стакане» Б уже первые двое покупателей могут полностью использовать имеющееся предложение, что повысит цену до 115,50 за единицу лота.

Ответы (для пары «стаканов» В и Г):

1) В, так как стоит обратить внимание на количество предлагаемых лотов;

2) невозможно сказать.

(Описание логики ответа на вопросы 1 и 2 можно найти в комментарии для предыдущей пары «стаканов». В данной паре у «стакана» Г примерно равные величины спроса и предложения, поэтому движение неоднозначно, хотя если следовать логике, то цена в нем также испытывает давление снизу, т. е. больше стимулов расти, чем падать. Это хорошая иллюстрация того, что на финансовом рынке не стоит делать резких заявлений типа «обязательно вырастет», ведь это далеко не так, и на цену могут повлиять самые разные факторы.)

3) Банк России должен для поддержания курса в 73,5 руб. за доллар сделать большую заявку на продажу по этой цене, например, 300 000 лотов (с учетом, что в одном лоте валюты 1000 долларов, 300 млн долларов США), что даст картинку (рис. 6.7).

РИСУНОК 6.7

Поддержание курса рубля Банком России не выше 73,50 руб. за доллар США

АКТИВ: USDRUB TOM

НАК. ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК. ИТОГ
		73,60	2 848	341 859
		73,58	3 301	339 011
		73,56	9 479	335 710
		73,54	9 854	326 231
		73,52	3 661	316 377
		73,50	309 256	312 716
		73,48	3 458	3 458
7 450	7 450	73,32		
11 241	3 781	73,30		
17 357	6 126	73,28		
25 835	8 458	73,26		
29 992	4 157	73,24		
35 185	5 193	73,22		
45 007	9 822	73,20		
48 928	3 921	73,18		

Очевидно, что величине спроса с ее суммарными 48 928 лотами легко преодолеть цену 73,48 руб. (быстро купив 3458 лота), но совершенно не преодолеть планку в 300 тыс. лотов по цене 73,5 руб. за доллар (величина спроса оказалась примерно в 6 раз меньше величины предложения).

Если же надо не дать цене упасть ниже отметки 73,20 руб. за доллар, то тут Банк России уже должен выступить как покупатель валюты, что приведет к такой картинке (рис. 6.8). Теперь Банк России готов купить 300 млн долларов.

РИСУНОК 6.8

Поддержание курса рубля Банком России не выше 73,50 руб. за доллар США

АКТИВ: USDRUB TOM

НАК. ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК. ИТОГ
		73,60	2 848	41 859
		73,58	3 301	39 011
		73,56	9 479	35 710
		73,54	9 854	26 231
		73,52	3 661	16 377
		73,50	9 258	12 716
		73,48	3 458	3 458
7 460	7 460	73,32		
11 241	3 781	73,30		
17 367	6 126	73,28		
25 835	8 468	73,26		
29 992	4 157	73,24		
35 185	5 193	73,20		
345 007	309 822	73,20		
348 928	3 921	73,18		

Это отличный пример того, как Банк России может поддерживать курс национальной валюты в трудные минуты, когда начинается атака на рубль, или просто держать курс в определенных рамках, вмешиваясь только тогда, когда возникает угроза снижения/повышения требуемых уровней (цен).

Ответы (для пары «стаканов» Д и Е):

1) невозможно дать однозначный ответ;

2) невозможно дать однозначный ответ;

(Почему в этих случаях невозможно дать однозначный ответ можно найти в комментариях к примерам, рассмотренных ранее.)

3) Д.

В данном случае «стакан» Д имеет обычный вид «стакана» для актива, у которого продавец и покупатель — одно и то же лицо: маркетмейкер (англ. *Market maker* — «создатель рынка»). Это компания

(брокер/дилер), которая берет на себя риск приобретения ценных бумаг определенного эмитента с целью организации их продаж. Другими словами, маркетмейкер имеет обязательство поддерживать возможность купить/продать ценные бумаги эмитента.

Как видно, «стакан» Д такую возможность дает, но спрэд между ценами для клиента не оставляет шансов купить/продать актив по другой цене (ибо других предложений, скорее всего, не будет долгое время), а маркетмейкер, независимо от того, какую сделку совершит, сумеет заработать, так как цена продажи с его стороны завышена, а цена покупки занижена.

В «стакане» Е, очевидно, проблем с заявками со стороны продажи и со стороны покупки не наблюдается — инвестор сможет продать/купить актив по цене, близкой к рыночной. Здесь можно еще сказать, что рыночная цена, по всей видимости, лежит между самой высокой из цен покупки и самой низкой из цен продажи.

Глава 7. Управление личными рисками. Страхование в личных финансах

Общие рекомендации

В главе 7 «Управление личными рисками. Страхование в личных финансах» есть несколько аспектов, которые требуют от преподавателя либо более подробного изложения на лекции или семинаре, либо разбора рассматриваемых положений в интерактивном режиме.

Тема «Общие подходы к управлению рисками»

Одна из главных целей при изучении этой темы – выработать у студентов ответственный подход к личным (персональным) рискам. Как правило, большинство людей не задумывается всерьез о рисках, которые их окружают. Более того, многие воспринимают их как данность, с которой ничего нельзя поделать, хотя многих рисков можно избежать, часть из них возможно снизить, а некоторые можно передать в специализированные компании, в том числе в страховые. Важно донести до студентов простую мысль, что со всеми персональными рисками можно и нужно работать.

Существует множество различных классификаций рисков, но в курсе финансовой грамотности нас интересуют те, которые касаются человека, семьи и домохозяйства. Поэтому в данной главе мы не рассматриваем операционные и другие риски, с которыми сталкиваются компании, ведущие бизнес.

Разбирая классификацию личных (персональных) рисков на лекции или семинаре в режиме мозгового штурма, полезно предложить студентам попытаться самостоятельно оценить в каждом конкретном личном риске степень управляемости и возможности снижения и передачи.

Можно дать письменное задание, предложив заполнить таблицу (табл. 7.1).

Риска смерти в принципе нельзя избежать, но можно снизить риск преждевременной смерти. Рост продолжительности жизни

ТАБЛИЦА 7.1

Как управлять рисками

Личный (персональный) риск	Избежать	Принять	Снизить	Передать (страховой и нестраховой)
Риски ущерба имуществу				
Риски ущерба из-за нашей гражданской ответственности перед третьими лицами за причинение ущерба их жизни, здоровью, имуществу				
Риски ущерба из-за болезни или травмы				
Риск преждевременной (ранней) смерти				
Риск ущерба от потери работы				
Риск снижения доходов после выхода на пенсию				
Риск нехватки финансовых активов из-за слишком долгой жизни				
Риск финансовых потерь при передаче наследства				

в пожилом возрасте в развитых странах, в том числе в Российской Федерации, связан с тем, что средний возраст смерти от злокачественных новообразований и сердечно-сосудистых заболеваний удалось отодвинуть далеко за границы пенсионного возраста.

Первостепенную роль в этом процессе сыграли достижения медицины и здравоохранения. Но важны изменения и в так называемом «самосохранительном» поведении людей. Заметно снизилась распространенность курения, растет доля населения, которое придерживается здорового образа жизни.

Известно, что люди не всегда ведут себя рационально. Важно различать две принципиально разные ситуации при нерациональном поведении. Первая — сознательное бытовое нерациональное поведе-

ние человека, хорошо осознающего риски и умеющего их оценивать. Вторая ситуация — нерациональное поведение человека, не знакомого с уровнем риска, связанного с особенностями его поведения, не знающего, чем именно он рискует, выкуривая, например, больше пачки сигарет в день. В одном случае мы имеем дело с сознательным выбором человека, на который у него есть полное право. Мы можем только сожалеть, что он не слишком ценит свою собственную жизнь или больше ценит удовольствие от курения, чем долгую жизнь. В другом случае мы имеем дело с незнанием или с неполным знанием. Возможно, узнав более точно риск, с которым человек сталкивается, он захочет его снизить, бросив курить.

Тема «Базовые понятия страхования»

Приведенный в главе пример раскладки риска при страховании автомобилей (подразд. 7.1.3) является классическим, много лет применяемым в страховании для объяснения его механизма. Он хорошо подходит для очень простого объяснения техники страхования в любой аудитории. Важно иметь в виду, что чем лучше будет подготовлена аудитория, тем больше внимания нужно уделить тем аспектам, которые в примере сознательно опущены.

Во-первых, нереалистично предположение о двух стабильных страховых случаях ежегодно. Это число, как правило, меняется от года к году. Колебания числа страховых случаев вынуждают страховщиков создавать страховые резервы и иногда нести убытки, если произошел скачок в частоте страховых событий. Чем более конкурентным является страховой рынок, тем более убыточным он в принципе может быть, так как компании в борьбе за клиента вынуждены снижать цену страхования. При этом надо помнить, что страховая компания имеет два основных вида дохода: собственно от страховой деятельности и от инвестиций. Дополнительный доход от страховой деятельности возникает, когда число страховых случаев и величина выплат по ним меньше, чем ожидалось страховщиком. Если случается обратная ситуация, то может помочь не только соответствующий страховой резерв, но и доход от инвестиций, если он есть. А он чаще всего есть, так как страховые компании стараются использовать консервативные (с невысоким, но надежным доходом) инвестиционные инструменты с высокой ликвидностью.

Во-вторых, математические знания о вероятности наступления страховых случаев относятся к теоретической вероятности. Фактические колебания, если у компании слишком мало клиентов, могут существенно отклоняться от теоретических значений. У компании почти всегда мало клиентов, если она недавно получила лицензию. На помощь приходят высокие требования к уставному капиталу,

позволяющие принимать значительные риски на страхование, и перестрахование, которое иногда называют страхованием самих страховых компаний. Риск того, что страховых случаев будет больше, чем показывают начальные расчеты, можно передавать в перестраховочные общества, где много клиентов, и фактическая частота страховых случаев будет близка к теоретической вероятности.

В-третьих, держатель страхового фонда — страховая компания или общество взаимного страхования — должен нести расходы на менеджмент, управление инвестициями и другие накладные расходы. В примере эти расходы в расчет не принимаются, хотя они иногда составляют 20–30 % от дополнительной стоимости к чистому покрытию риска.

Тема «Риски ущерба основному имуществу семьи и человека»

В главе основное внимание (разд. 7.2) уделено двум главным материальным активам семьи — автомобилю и квартире (дому).

При снижении рисков потенциального ущерба, связанного с автомобилем как имуществом, возможности человека и семьи ограничены. От нас зависит, в основном, выбор наиболее безопасного автомобиля, а меры безопасности, которые в него встроены, являются заботой производителя машины.

При снижении рисков потенциального ущерба, связанного с квартирой как имуществом, возможности человека гораздо больше. Система мер, направленных на снижение риска пожара, кражи, заливов, а также на повышение надежности систем электро- и газоснабжения должна находиться в поле нашего зрения и применения.

В том же разделе приводится несколько примеров того, какие меры снижения рисков можно применять без существенных затрат. В одной только противопожарной сфере в последние годы появилось много новинок, которые можно применять в небольших помещениях, в том числе в квартирах, домах и гаражах. На российском рынке весьма разнообразно представлены так называемые самосрабатывающие огнетушители и индивидуальные средства защиты, например, фильтрующие маски-«самоспасатели». Они могут спасти жизнь человека, так как позволяют находиться в задымленном помещении не менее 30 минут (до приезда пожарной команды). Цены на самосрабатывающие огнетушители и самоспасательные маски колеблются в пределах 1,5–2,5 тыс. руб.

Исследования современных средств защиты квартиры и человека от перечисленных выше рисков могут стать темами для докладов. Многие слушатели с удовольствием изучают технические новинки, в том числе, например, связанные с концепцией «умного» дома, и могут интересно рассказать о них остальным студентам.

Стоит обратить внимание на такой известный в страховании феномен, как беспечность страхователя. Так называют изменение поведения застрахованных лиц от более осторожного к менее осторожному, беспечному, приводящему к повышению рисков по сравнению с моментом приема их на страхование. Один из основных способов защиты от этого феномена со стороны страховщика — попытка принимать риск не целиком, а с франшизой, разделяя тем самым его со страхователем. Страховщик за согласие страхователя на франшизу предоставляет соответствующую скидку, так как риск для него уменьшается на величину франшизы. В то же время страхователь, зная, что фактическое возмещение ущерба будет меньше реального ущерба на величину франшизы, не станет отказываться от предусмотрительного поведения и использования мер предосторожности относительно своего имущества.

Тема «Риски гражданской ответственности из-за ущерба жизни, здоровью, имуществу третьих лиц»

С одной из разновидностей этого риска сталкиваются все автовладельцы, по закону обязанные иметь действующий полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (аббревиатура ОСАГО неточно отражает название этого вида страхования, так как термина «автогражданская ответственность» в законе нет). Учитывая, что в Российской Федерации насчитывается 45 млн легковых, более 4 млн легких коммерческих автомобилей и без малого 4 млн грузовых автомобилей, этот вид стал наиболее распространенным и часто единственным видом страхования, которое мы покупаем самостоятельно.

Студенты должны понимать логику изменения страхового тарифа по ОСАГО с момента вступления Закона об ОСАГО в 2003 г. В начале базовый тариф жестко устанавливался регулятором на фиксированной сумме и потом менялся в зависимости от поправочных коэффициентов. Затем для страхового тарифа по ОСАГО был введен так называемый коридор, в рамках которого страховые компании получили возможность устанавливать тариф. В настоящее время действует Указание Банка России от 28 июля 2020 г. № 5515-У «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств», еще больше расширяющее гибкость страховщика при установлении тарифа по ОСАГО.

Движение тарифа от жесткого единообразного к более гибкому — магистральный подход регулятора. Россия здесь не одинока. При создании единого страхового рынка в Евросоюзе на определенном этапе была достигнута договоренность вообще отказаться от государственного регулирования тарифа по ОСАГО. Либерализация

тарифа по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автомобиля в Европе означала фактический отказ от его государственного регулирования. Были затронуты такие крупные страны Европейского сообщества, как Германия и Франция, где в 1994 г. одновременно отказались от государственного регулирования тарифа: функция установления цены страхования ОСАГО была передана на уровень страховых компаний. Реакция страховщиков была очень бурной: они немедленно стали бороться за потребителя, снижая цену на ОСАГО. Наиболее продвинутые компании стали учитывать многочисленные факторы, влияющие на вероятность наступления страхового случая, которые раньше, при государственной тарификации, не учитывались. Это позволило страховщикам предлагать более гибкие и низкие тарифы страхователям с наименьшим риском по ОСАГО.

Практика судебных разбирательств по делам об ОСАГО обобщена в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 26 декабря 2017 г. № 58 «О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Этот документ заслуживает отдельного изучения и представления на занятиях, если на это есть время в учебной программе.

Тема «Риски болезни, травмы, утраты трудоспособности, потери работы, преждевременной смерти»

В главе из-за недостатка места были рассмотрены только два отличия страхования жизни от всех остальных видов страхования (разд. 7.4), но при проведении занятий лучше изложить их более полно.

Долгосрочность страхования жизни является важным отличием этого вида от всех других страховых контрактов. Из долгосрочности следуют разные инвестиционные возможности страховых компаний. Инвестиционные доходы компаний страхования жизни иногда достигают 80% от общих инвестиционных доходов страховых компаний.

В главе также уделяется внимание отсутствию в страховании жизни принципа возмещения ущерба (см. разд. 7.4). Это важное отличие, причем не только терминологическое (законодатель употребляет словосочетание «страховое возмещение» только применительно к иным видам страхования, кроме страхования жизни), но и существенное. Во всех видах страхования, кроме страхования жизни, главная и единственная цель — возместить ущерб пострадавшему, вернуть его в пределах своих обязательств в то материальное положение, в котором он находился непосредственно перед наступлением страхового случая.

Иными словами, главная цель всех видов страхования, кроме страхования жизни, заключается в материальной защите жертвы, в компенсации понесенных потерь. В этих видах страхования нет и не может быть обогащения потерпевшего. Более того, закон прямо указывает: если по каким-то причинам страхователь получил страховое возмещение, превышающее утрату в результате страхового случая, он обязан вернуть сумму превышения в страховую компанию. Сознательное завышение материальных потерь от страхового случая стало одним из самых распространенных случаев страхового мошенничества во всем мире.

Итак, страхование — это защита. В накопительном страховании жизни к этой функции добавляется функция накопления. В этом состоит уникальность накопительного страхования жизни, предоставляющего не только защиту (как и всё остальное страхование), но и накопление.

Существует еще одно положение страхования жизни, делающее его уникальным. В большинстве видов страхования (например, в автомобильном, страховании имущества и др.) в период действия договора страховое событие может не наступить. На этом построен страховой механизм: страхователи, у которых не произошел страховой случай, оплачивают возмещение ущерба тем, у которых такое событие случилось. В страховании жизни тоже есть так называемая рискованная часть. Например, в срочном страховании жизни на случай смерти, механизм действия точно такой, как в других видах страхования. Защита действует, скажем, на период ипотечного кредита и, если к концу срока ипотеки с жизнью застрахованного лица все в порядке, то деньги, потраченные на этот вид страхования, пошли на выплату страховой суммы выгодоприобретателям по другим договорам, где произошли страховые случаи.

Однако в накопительном и инвестиционном страховании жизни страховой случай обязательно произойдет (если нет досрочного расторжения договора). И тот, и другой вид страхования жизни фактически включает два вида страховых случаев в одном договоре. Либо застрахованный доживает до конца действия договора и получает всю сумму накоплений, либо не доживает, и полную страховую сумму получает выгодоприобретатель по договору, которого при жизни назначил страхователь (застрахованный). Уникальность накопительного страхования жизни в том, что вероятность наступления страхового случая (одного или другого) равна 100 %.

Еще одно отличие, которое нужно рассмотреть на занятии, заключается в росте вероятности наступления страхового случая в период действия договора страхования жизни. Это положение вполне естественно и отражает рост вероятности смерти с увеличением

возраста человека. Однако во всех остальных видах страхования рост вероятности наступления страхового случая является предметом особого регулирования. В ст. 959 ГК РФ, регулирующей последствия увеличения страхового риска в период действия договора страхования, прямо говорится, что в имущественном страховании страхователь обязан немедленно уведомить страховщика об увеличении страхового риска по сравнению с моментом заключения договора. А страховщик может потребовать уплаты дополнительной страховой премии в соответствии с увеличением риска.

Страхование жизни — это страхование постоянно растущего риска, и это положение также отличает его от остальных видов страхования.

Ответы на задания практикума к главе 7

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. К чистым рискам не относится:

- а) риск ущерба из-за изменения валютного курса;
- б) риск ущерба из-за пожара в квартире;
- в) риск ущерба из-за кражи в офисном помещении;
- г) риск ущерба жизни человека.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.1.

2. К спекулятивным рискам относится:

- а) риск убытков, связанных с вынужденной остановкой производственной деятельности из-за пожара;
- б) риск убытков, связанных с наводнением, затопившим предприятие;
- в) риск убытков, связанных с внезапной смертью директора предприятия;
- г) риск убытков, связанных с резким изменением стоимости основного сырья предприятия.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.1.

3. Молодые супруги для стен детской комнаты в своей новой квартире выбрали пластиковые панели. Прежде чем их купить, семья решила изучить отзывы покупателей, купивших такие же панели. Выяснилось, что панели оказались легко воспламеняющимися и должны подвергаться дополнительной обработке для повышения их огнеупорных качеств. Семья решила отказаться от этих панелей.

Какой метод управления рисками использовала семья:

- а) принятие риска;

- б) снижение риска;
- в) передачу риска;
- г) уклонение от риска.**

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.2.

4. Страхователем является:

- а) получатель страховой суммы в случае смерти застрахованного лица;
- б) компания, принявшая на страхование все автомобили транспортного предприятия;
- в) компания, купившая коллективное медицинское страхование для своих работников;**
- г) ребенок, чью жизнь застраховали родители.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.3.

5. К имущественному страхованию не относится:

- а) страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц;
- б) страхование гражданской ответственности по договору;
- в) страхование предпринимательских рисков;
- г) медицинское страхование.**

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.3.

6. Лицензию на право заниматься страховой деятельностью не должны получать:

- а) страховые брокеры;
- б) страховые агенты;**
- в) страховые компании;
- г) общества взаимного страхования.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.4.

7. По ГК РФ страховщик НЕ освобождается от выплаты страхового возмещения и страховой суммы, если страховой случай наступил вследствие:

- а) террористического акта;**
- б) воздействия ядерного взрыва;
- в) военных действий;
- г) гражданской войны.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.1.4.

8. Международное соглашение по страхованию «Зеленая карта» относится к:

- а) страхованию жизни и здоровья авиапассажиров;

б) страхованию ответственности перевозчиков на железнодорожном транспорте;

в) страхованию ответственности владельцев автомобилей;

г) страхованию ответственности владельцев магистральных газопроводов.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.4.2.

9. К обязательному частному страхованию в Российской Федерации относится:

а) страхование жизни и здоровья граждан;

б) страхование квартир как владельцами, так и арендаторами;

в) страхование договорной ответственности владельцев земельных участков;

г) страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.3.1.

10. Выкупная стоимость в накопительном страховании жизни — это:

а) сумма, которую получит страхователь в случае досрочного расторжения страхового договора;

б) сумма, которую получит страховщик в случае досрочного расторжения страхового договора;

в) сумма, которая всегда вычитается из страховой суммы, подлежащей выплате при окончании срока договора;

г) сумма, на которую увеличивается страховая выплата, если полис предусматривал участие страхователя в прибыли страховщика.

Ответ на вопрос дается в подразд. 7.4.3.

Кейсы

Кейс 1

Здравствуйте! Меня зовут Евгений, я живу в Москве, учусь в университете, и мне 21 год. Водительское удостоверение у меня уже без малого 3 года (получил, когда исполнилось 19 лет), но своей машины пока нет, хотя купить хочу. Решив не связываться с банковским кредитом, я накопил определенную сумму, а также занял деньги на покупку у родителей и друзей. Сейчас денег достаточно, чтобы сразу купить ту машину, которую я присмотрел. Преподаватель экономики в университете, в котором я учусь, сказал, что если я куплю машину после того, как мне исполнится 22 года (это будет

через две недели), то я смогу сэкономить деньги на покупке страхового полиса ОСАГО.

Подскажите, пожалуйста, правда ли это, и на чем основывается такая экономия.

Ответ

Уважаемый Евгений, да, Ваш преподаватель прав.

Стоимость страхования по ОСАГО устанавливается каждой страховой компанией самостоятельно, но на основе принципов, которые сформулированы в Федеральном законе от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и в Указании Банка России от 28 июля 2020 г. № 5515-У «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Банком России сейчас установлены минимальный (2471 руб.) и максимальный (5436 руб.) уровни базового тарифа по ОСАГО для легковых автомобилей физических лиц (предельные размеры базовых ставок страховых тарифов). Страховая компания может взять за базу денежную величину в этом интервале. Для примера предположим, что это 4500 руб.

Базовый тариф затем умножается на коэффициенты, которые установлены Банком России в Указании № 5515-У (см. выше). Их несколько, но по той информации, которую Вы предоставили, мы можем рассчитать два – территориальный и возраст/стаж.

Вы написали, что живете и учитесь в Москве. Для Москвы коэффициент страховых тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства составляет 1,9 (Приложение 2 к Указанию № 5515-У). Иными словами, стоимость сразу вырастает до 8550 руб. ($4500 \text{ руб.} \times 1,9$).

Статистически подтверждается, что молодые (по возрасту) и неопытные (по стажу) водители чаще попадают в ДТП, поэтому для них устанавливаются более высокие тарифы.

В Указании № 5515-У дается таблица коэффициентов страховых тарифов в зависимости от возраста и водительского стажа лица, допущенного к управлению транспортным средством. Для возрастного интервала от 16 до 21 года и при стаже вождения 2 года (это Ваш случай на сегодняшний момент) установлен коэффициент 1,87. Тогда базовый тариф с учетом территории, возраста и стажа для Вас в нашем примере составит $8550 \times 1,87 = 15\,988,5$ руб.

В упомянутой таблице предусматривается другой коэффициент для возрастного интервала 22–24 года и стажа в 3–4 года. Вы перейдете в эту категорию, когда Вам исполнится 22 года, и стаж во-

ждения достигнет ровно трех лет. Тогда по таблице страховая компания обязана будет применять коэффициент не 1,87, а 1,08.

В нашем примере тариф будет составлять $8550 \times 1,08 = 9234$ руб.

Как видите, если Вы подождете две недели, то по нашему примеру сэкономите как минимум 6754,5 руб. (15 988,5 руб. – 9234 руб.) за счет более низкого коэффициента «возраст/стаж» (1,08).

Имейте в виду, что пример этот весьма условный и не учитывает целый ряд других факторов, с которыми можно ознакомиться в Федеральном законе от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ и Указании Банка России от 4 декабря 2018 г. № 5515-У. Этот пример нельзя использовать для расчета реального тарифа по страхованию ОСАГО.

Вместе с тем пример верно передает значение таких факторов, как территория использования автомобиля, а также возраст и стаж водителя.

Кейс 2

Добрый день! Меня зовут Александра, мне 21 год, я два месяца назад получила водительские права и в ближайшее время собираюсь купить автомобиль. Буду ежедневно ездить на автомашине на работу, в выходные выезжать на дачу и один-два раза в неделю заезжать в магазины за продуктами. Кроме меня в семье никто не водит машину, поэтому вся водительская нагрузка ляжет на меня. Водить машину по трассе за городом я не боюсь, но у меня есть опасения по поводу навыков езды в городе и парковки. В автошколе меня предупредили, что мне понадобится не меньше года, чтобы научиться ездить аккуратно и без происшествий. Друзья посоветовали мне дополнительно к ОСАГО купить страховку автокаско.

Скажите, пожалуйста, есть ли в страховании автокаско какие-то особенности, которые помогут мне как начинающему водителю пережить этот первый опасный год вождения с минимальными материальными потерями, если произойдет несколько страховых случаев?

Ответ

Уважаемая Александра! Да, определенное снижение риска возможных материальных потерь из-за неопытности водителя предоставляется страховыми компаниями по страхованию автокаско.

Во-первых, Вам необходимо попросить страховую компанию снять франшизу, т. е. часть убытков, установленную договором страхования, которая не подлежит возмещению страховщиком страхователю. Иными словами, если безусловная франшиза установлена, например, в размере 20 тыс. руб., то ущерб по страховому случаю

при страховании автокаско, который меньше этой величины, не будет оплачен вовсе. При более значительном ущербе франшиза (20 тыс. руб.) будет вычтена из суммы возмещения ущерба.

Обратите внимание, что снятие франшизы увеличивает стоимость страхования, но при этом дает гарантию, что страховая компания будет полностью оплачивать ущерб в пределах своей ответственности.

Во-вторых, Вам надо сделать выбор между страхованием с агрегатной и неагрегатной страховой суммой. Агрегатная сумма подразумевает, что каждый страховой случай, завершающийся возмещением ущерба, уменьшает ее величину. Может так случиться, что после двух-трех выплат на первом году Вашего вождения страховая сумма обратится в ноль, и полис перестанет защищать Ваш автомобиль. Неагрегатная страховая сумма по определению не уменьшается. Сколько бы ни было страховых случаев, на следующий денег хватит.

Для Вас лучше подойдет страхование с неагрегатной страховой суммой, так как страховых случаев у неопытных водителей может быть несколько за год, и ущерб по каждому страховому случаю может быть велик.

Итак, наш ответ таков: при покупке дополнительного полиса автокаско просите страховую компанию убрать франшизу вообще, а также застраховать Ваш автомобиль с неагрегатной страховой суммой.

Учтите, что такой полис будет стоить дороже, но будет лучше защищать Ваши финансы от возможного ущерба Вашему автомобилю.

Расчетные задачи

Задача 1

Обязательное страхование гражданской ответственности владельца автомобиля А было куплено в страховой компании Б. В результате страхового случая, произошедшего по вине владельца машины А, был нанесен ущерб его собственному автомобилю в размере 200 тыс. руб., двум другим автомобилям (В и Г), а также двум пострадавшим в них гражданам. Ущерб автомобилю В составил 350 тыс. руб., автомобилю Г — 750 тыс. руб., ущерб здоровью граждан составил по 160 тыс. руб. каждому.

Определите совокупный ущерб, который страховая компания Б должна по ОСАГО возместить владельцам пострадавших автомобилей и потерпевшим гражданам (одни и те же лица).

Решение

По Федеральному закону от 25 апреля 2002 г. №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» страховая компания должна заплатить максимум 400 тыс. руб. при причинении вреда имуществу каждого потерпевшего и 500 тыс. руб. при причинении вреда жизни и здоровью каждого потерпевшего.

Ущерб в 200 тыс. руб. владельца автомобиля А не учитывается по ОСАГО, так как автомобиль А не относится к третьим лицам.

Ущерб автомобилю В будет оплачен в полном размере 350 тыс. руб., так как эта величина меньше лимита ответственности по ОСАГО страховщика Б.

Ущерб автомобилю Г будет оплачен частично, в пределах лимита ответственности по ОСАГО страховщика Б, который по закону составляет 400 тыс. руб. Иными словами, из понесенного ущерба в 750 тыс. руб. будет оплачено 400 тыс. руб.

Ущерб здоровью граждан будет оплачен в полном объеме, т. е. 160 тыс. руб. + 160 тыс. руб. = 320 тыс. руб.

Ответ: 350 тыс. руб. + 400 тыс. руб. + 160 тыс. руб. + 160 тыс. руб. = 1 070 тыс. руб. Совокупный ущерб, который оплатит пострадавшим страховая компания Б, составит 1 млн 70 тыс. руб.

Задача 2

Страхование автокаско со страховой суммой 2 млн руб. было куплено владельцем автомобиля А в страховой компании Б, при этом страхование ОСАГО было куплено владельцем А ранее в страховой компании В. Владелец автомобиля А, с учетом своего небольшого опыта вождения и малого водительского стажа, купил в компании Б полис автокаско с безусловной франшизой в размере 100 тыс. руб. Через несколько дней после заключения договора и уплаты страховой премии владелец автомобиля А не справился с управлением и врезался в автомобиль Г. Оплата повреждения автомобиля Г составила 650 тыс. руб., при этом владелец автомобиля Г не пострадал. Автомобиль А был поврежден на сумму 350 тыс. руб.

Задание

1. Определите, каковы будут суммы страховых выплат за понесенный ущерб:

а) от страховой компании Б владельцу пострадавшего автомобиля Г;

б) от страховой компании В владельцу автомобиля А.

2. Какую сумму владелец автомобиля А должен будет самостоя-

тельно заплатить владельцу пострадавшего автомобиля Г за нанесенный материальный ущерб сверх возмещения от компании В?

Решение

Задание 1, а — в связи с тем, что полис ОСАГО был куплен владельцем автомобиля А не в страховой компании Б, то эта компания по имеющемуся полису ОСАГО не выплатит ничего.

Ответ: 0 руб.

Задание 1, б — страховая компания Б выплатит стоимость понесенного автомобилем А ущерба в размере 350 тыс. руб. за вычетом безусловной франшизы, которая по условиям задачи составляет 100 тыс. руб.

Ответ: Компания Б выплатит 250 тыс. руб. (350 тыс. – 100 тыс.)

Задание 2. Страховая компания В, в которой владелец автомобиля А купил полис ОСАГО, выплатит возмещение владельцу автомобиля Г в размере 400 тыс. руб. (предельная сумма по Закону об ОСАГО). Полная стоимость ущерба, который понес владелец автомобиля Г, составляет 650 тыс. руб. За вычетом возмещения той части ущерба, которую осуществит страховая компания В (400 тыс. руб.), непоплаченная часть ущерба составит 250 тыс. руб. Эту сумму владельцу автомобиля А предстоит возместить владельцу пострадавшего автомобиля Г самостоятельно.

Ответ: 250 тыс. руб.

Открытые вопросы

Эта категория заданий предлагает учащимся продемонстрировать, как они умеют рассуждать, используя те знания и навыки, которыми они овладели, работая с материалами главы 7.

1) Кому стоит покупать защитное страхование жизни (срочное, рискованное страхование жизни на случай смерти)?

Комментарий. Защитное страхование жизни дешевле, чем накопительное или инвестиционное страхование жизни, и это одно из его преимуществ. При этом надо помнить, что защитное страхование жизни не имеет накопительной составляющей, и деньги,

которые мы потратим, платя страховую премию, к нам обратно уже не вернутся. Такое страхование покупается для защиты близких нам людей в случае нашей смерти. В частности, его имеет смысл покупать заёмщикам по кредитам — в первую очередь ипотечным как наиболее долгосрочным. Это объясняется тем, что чем больше срок, тем выше риск страхового случая. При смерти заёмщика его обязательства по возврату кредита перейдут на его семью. Ответственный и предусмотрительный человек купит такое страхование и защитит семью от риска невозврата кредита в связи со смертью заёмщика. Выгодоприобретателем по такому договору будет банк, который получит от страховой компании возврат невыплаченной части кредита. Еще одна категория людей, которым рекомендуется покупать страхование на случай смерти — родители маленьких детей. Защитить собственного ребенка от материальных последствий смерти родителей — задача рациональная, так как ребенок не может сам зарабатывать деньги. При наступлении страхового случая страховая компания выплатит опекуну ребенка страховую сумму на его содержание, которая позволит в какой-то мере компенсировать материальные последствия смерти родителей.

Подробнее см. подразд. 7.4.3.

2) Стоит ли покупать добровольное страхование ответственности автовладельца (ДСАГО или ДГО — добровольная гражданская ответственность)?

Комментарий. Покупка полиса ОСАГО является обязательной для всех владельцев автомобилей по закону. При этом полис защищает владельцев автомобилей в случае причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц на очень скромные суммы — 400 тыс. руб. по имуществу (повреждение чужого автомобиля, в первую очередь) и 500 тыс. руб. на одного пострадавшего. Этих денег не хватит, чтобы оплатить ущерб, который владелец может нанести, в частности, автомобилям иностранного производства, которые стоят заметно дороже. Страховка покрывает только 400 тыс. руб., а остальную сумму придется оплачивать самому автовладельцу. Если же не повезет, и владелец автомобиля нанесет ущерб дорогой иномарке, которая в принципе может стоить несколько миллионов рублей, то речь может пойти о разорении владельца полиса ОСАГО. Для того чтобы снизить этот риск, можно добровольно купить полис ДСАГО или, как его иногда называют страховые компании, полис ДГО, добровольного страхования гражданской ответственности (автовладельца). Как правило, компании продают его в дополнение к ОСАГО, а не отдельно. Полис ДСАГО относительно недорог. Цена

его определяется самими компаниями и может различаться, но в основном зависит от того, какую защиту мы хотим купить. Например, если лимит ответственности страховщика по разделу «Ущерб имуществу третьих лиц» поднимается на 600 тыс. руб., то суммарно с ОСАГО получится ровно 1 млн руб. Такое повышение защиты может стоить порядка 1,5–2 тыс. руб. в год, что заметно дешевле, чем полис ОСАГО на тот же срок.

3) Какие меры управления рисками, связанными с владением и распоряжением жилым имуществом, можно предпринять?

Комментарий. Важно, чтобы учащийся подошел к проблеме комплексно, т. е. сначала показал основные группы рисков, связанных с жильем. Необходимо, чтобы были выделены риски, связанные с ущербом имуществу и риски, связанные с ущербом третьим лицам (гражданская ответственность). Среди рисков имущества важно увидеть меры, направленные на снижение рисков пожара и кражи (в первую очередь). Часть из них названа в главе 7, но некоторые способы снижения риска можно найти самостоятельно за пределами учебника.

Подробнее см. подразд. 7.2.2.

4) На какие аспекты договора инвестиционного страхования жизни нужно обратить внимание при его покупке?

Комментарий. Во-первых, надо понимать, что инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) не является аналогом банковского депозита. Главное отличие: по ИСЖ нет гарантии доходности, которая есть в депозите с положительной процентной ставкой. Более того, в ИСЖ есть риск снижения доходности до нуля. Если же в условиях страхования предусмотрен гарантированный доход, то страхователь должен быть проинформирован об этом. Во-вторых, страховщик должен сообщить, какая часть страховой премии пойдет на выплату комиссионных и вознаграждение агенту, а какая — на исполнение обязательств перед страхователем. Кроме того, страховщик обязан сообщить о величине и графике выплаты выкупной стоимости. Также должен быть предоставлен перечень активов, от которых зависит доходность страхования.

Подробнее см. подразд. 7.5.1.

5) Какие существуют доводы в пользу покупки страхования выезжающих за рубеж?

Комментарий. Во-первых, некоторые страны в обязательном по-

рядке требуют наличия полиса страхования выезжающих за рубеж для получения въездной визы в их страны. Во-вторых, если человек заболел в малознакомой стране, плохо зная иностранный язык или не зная его вовсе, ему будет тяжело не то что попасть к врачу, но даже объяснить, что у него болит. Страховая компания, выпустившая полис, при обращении может вызвать местного врача и объяснить ему, в чем состоит проблема. Кроме того, в некоторых странах отказывают в оказании медицинской помощи иностранцу, если у него нет страхового полиса. Еще один довод: соотношение цены (страховой премии) и величины страхового покрытия очень выгодно для клиента. Заплатив страховую премию, примерно равную 1 доллару США за один день пребывания за границей, страхователь получает страховую защиту в 30 тыс. долларов на весь период.

Подробнее см. подразд. 7.4.2.

Глава 8. Налоги в жизни гражданина

Общие рекомендации

Основными задачами практикума по теме «Налоги в жизни гражданина» в рамках дисциплины «Финансовая грамотность» являются следующие.

Научить студентов пользоваться информационными ресурсами и электронными сервисами для решения практических вопросов, которые могут возникнуть в жизни. В учебнике не даны ответы на все вопросы, поскольку в каждой теме довольно много нюансов, условий, дополнительных оговорок, однако целесообразно в них ориентироваться в тот момент, когда возникла такая необходимость. Поэтому студентам важно почувствовать, что они сами могут разобраться в этих вопросах. Для отработки этой задачи предложены открытые вопросы 1 и 2, практические задания 2–5.

Проработать на кейсах практически важные аспекты, которые часто вызывают непонимание и которые в случае незнания обобщаются либо убытками, либо упущенной выгодой (например, налоговые вычеты, налог на профессиональный доход, налогообложение самозанятых). Для выполнения этой задачи в практикуме представлены задача 1, кейсы 1–3, практическое задание 3.

Применить теоретические знания о налогах к ситуации студента или членов его семьи: рассчитать для них суммы налогов, разыскать информацию о налоговых льготах и ставках, применимых именно к ним, рассчитать налоговую экономию. Это превращает тему «Налоги в жизни гражданина» из скучной для студентов в живую и увлекательную. На отработку этой задачи нацелены практические задания 1, 2 и 4.

Если на разбор данной темы учебный план отводит мало времени, мы рекомендуем сфокусироваться на первой задаче, а именно: познакомить студентов с электронными ресурсами и сервисами, в частности, Федеральной налоговой службы (ФНС России), с помощью которых можно найти полезную информацию. Оптимальный формат такого занятия — это работа в компьютерном классе. Особенно цен-

но, на наш взгляд, было бы помочь студентам зарегистрироваться в личном кабинете налогоплательщика и, ставя перед учащимися простые практические задачи, ознакомить их с его функционалом. Чтобы получить доступ к личному кабинету, студентам необходимо заблаговременно предпринять определенные шаги (посетить налоговую инспекцию для получения ИНН и пароля от личного кабинета или зарегистрироваться в ЕСИА); подробнее о таком упражнении и необходимой подготовке к нему рассказывается в практическом задании 5.

В качестве домашнего упражнения можно задать решение кейса, объяснив студентам, что они могут и должны воспользоваться дополнительными источниками для поиска ответа на вопросы. Можно разделить группу на несколько подгрупп по числу кейсов с последующей презентацией решения и его обсуждения. Для этого подойдут кейсы 1–3 практикума (вопросы кейса 1 также можно распределить между несколькими группами).

Интересным и практически полезным заданием для студента может стать налоговый аудит себя или своей семьи (практическое задание 1). Такая работа будет полезнее, чем шлифование расчетов и налоговых тонкостей на абстрактных ситуациях.

Для понимания уровня освоения материала подойдут представленные тесты, которые могут быть переведены в электронный формат (например, с помощью Google форм), что позволит быстро проверить и проанализировать ответы (применив встроенные инструменты аналитики распределения ответов на каждый вопрос по всей совокупности), выявить наиболее трудные для понимания вопросы и темы, которые можно повторно обсудить со студентами.

Если времени больше, то можно подключить расчетные задачи, открытые вопросы.

Мы предлагаем преподавателям адаптировать задания к особенностям своего региона или города с учетом распространенных профессий, видов подработки среди студентов, социальных явлений, специфических налоговых льгот в субъекте Российской Федерации или муниципальном образовании и т. д. Такие возможности предусмотрены в отдельных заданиях (например, кейс 1 и 2), преподаватели их могут усилить.

Обратите внимание, что некоторые задания требуют предварительной подготовки преподавателя в связи с изменяющимся законодательством. В частности, для решения кейсов на жизненно важные темы — налог на профессиональный доход (кейс 1) и налогообложение доходов самозанятых (кейс 2) — потребуется актуальная информация о налоге на профессиональный доход и налоговых каникулах для самозанятых.

Ответы на задания практикума к главе 8

Тесты

В каждом задании может быть один или несколько правильных ответов.

1. Отметьте все правильные утверждения:

- а) сбор и налог — тождественные понятия в НК РФ;
- б) госпошлина — это налог;
- в) налог — это общественное благо;
- г) все налоги уплачиваются в федеральный бюджет;
- д) налоги бывают прямыми и косвенными;**
- е) все параметры налогов РФ (налоговый период, налоговая база, размер ставок, льготы и т. д.) определяются НК РФ.

Подробнее см. подразд. 8.1.1–8.1.3.

2. Транспортный налог является (отметить все правильные ответы):

- а) универсальным налогом;**
- б) налогом только на физических лиц;
- в) налогом только на юридических лиц;
- г) региональным налогом;**
- д) федеральным налогом;
- е) местным налогом;
- ж) прямым налогом;**
- з) косвенным налогом.

Подробнее см. подразд. 8.1.3.

3. Налог на профессиональный доход — это:

- а) налог на доходы репетиторов, домохозяек, сиделок и других граждан, которые получают профессиональный доход от оказания подобных услуг;
- б) налог на доходы граждан определенных профессий, который они должны уплачивать дополнительно к НДФЛ;

в) не просто налог, а специальный налоговый режим, которым могут воспользоваться физические лица добровольно при соответствии определенным критериям;

г) это специальный налоговый режим, который обязаны применять физические лица при расчете и уплате налога на доходы, если они соответствуют определенным критериям.

Подробнее см. подразд. 8.2.2.

4. Что является налоговой базой по земельному налогу:

а) рыночная стоимость земельного участка, в рублях;

б) рыночная стоимость земельного участка и недвижимого имущества, на нем расположенного (дома, сараи и т. д.), в рублях;

в) цена, по которой участок в свое время был куплен нынешним собственником, в рублях;

г) кадастровая стоимость земельного участка, в рублях;

д) размер земельного участка, в квадратных метрах.

Подробнее см. подразд. 8.2.2.

5. Что является налоговой базой транспортного налога в случае автомобиля:

а) рыночная стоимость транспортного средства, в рублях;

б) кадастровая стоимость транспортного средства, в рублях;

в) мощность двигателя транспортного средства, в лошадиных силах;

г) пробег транспортного средства, в километрах;

д) возраст транспортного средства, в годах.

Подробнее см. подразд. 8.2.4.

6. Каким нормативно-правовым документом напрямую устанавливается размер налоговой ставки по транспортному налогу:

а) приказом ГИБДД России;

б) указом Президента Российской Федерации;

в) Федеральным законом от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведено и эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“»;

г) Законом о транспортном налоге субъекта Российской Федерации;

д) нормативным правовым актом о транспортном налоге представительного органа муниципального образования.

Подробнее см. подразд. 8.2.4.

7. С каких из перечисленных ниже объектов гражданин должен заплатить налог на имущество физических лиц:

- а) квартира, которую он снимает;
 - б) автомобиль, который зарегистрирован на его имя;
 - в) дачный участок, который находится в его собственности;
 - г) гараж, который находится в его собственности;
 - д) комната в коммунальной квартире, которая находится в его собственности;
 - е) жилой дом, который находится в долевой собственности (доля гражданина равна 0,3).
- Подробнее см. подразд. 8.2.4.

8. Какие из перечисленных обстоятельств являются основанием для получения налоговых вычетов:

- а) наличие ребенка дошкольного возраста;
 - б) наличие сына 20 лет, отчисленного из университета за неуспеваемость;
 - в) статус пенсионера;
 - г) инвалидность второй группы;
 - д) оплата обучения сестры в институте на очном отделении;
 - е) оплата лечения мамы;
 - ж) продажа квартиры, находящейся в собственности 2 года;
 - з) наличие на попечении ребенка 12 лет.
- Подробнее см. подразд. 8.2.3.

9. Какой именно налог гражданин должен уплатить в бюджет при продаже моторной лодки (по ряду причин он может быть освобожден от уплаты данного налога, но речь идет именно о его уплате):

- а) налог на имущество физических лиц;
- б) транспортный налог;
- в) НДФЛ;
- г) имущественный налоговый вычет;
- д) водный налог.

Подробнее см. подразд. 8.2.1.

10. В каких случаях из перечисленных вы должны самостоятельно составить и подать налоговую декларацию о полученных доходах и уплатить с них НДФЛ:

- а) выигрыш в лотерею в размере 10 000 руб.;
- б) дивиденды, полученные по ценным бумагам, которые по договору доверительного управления приобрел для вас банк;
- в) арендная плата, полученная от сдачи квартиры;
- г) зарплата, полученная от работодателя в рамках трудового контракта;

д) вознаграждение, полученное от ООО «Чебурашка» по договору оказания услуг;

е) доход, полученный от продажи игрушек собственного изготовления через Интернет.

Подробнее см. подразд. 8.2.1.

11. Что из нижеперечисленного в общем случае является объектом налогообложения для транспортного налога (отметьте все правильные варианты):

а) велосипед;

б) мотоцикл;

в) грузовик;

г) весельная лодка;

д) катер;

е) мотосани;

ж) гидроцикл;

з) виндсёрф;

и) вертолет.

Подробнее см. подразд. 8.2.4.

Расчетные задачи

Задача 1

Гражданин Российской Федерации Н.Г. Клевер в 2020 г. оплатил обучение своего брата, студента университета, в размере 200 тыс. руб. за год, а также оплатил операцию своей жены в сумме 130 тыс. руб. Все расходы документально подтверждены, и гражданин Клевер везде значится плательщиком. О возможности получить налоговые вычеты гражданин вспомнил после 15 июля 2021 г. Имеет ли право гражданин Клевер подать заявление на налоговые вычеты? Рассчитайте сумму налоговых вычетов для двух случаев:

а) ежемесячная зарплата гражданина Клевера составляет 60 тыс. руб., и он платит НДФЛ по ставке 13%;

б) в 2020 г. гражданин Клевер работал в институте 3 месяца на ставке 30 тыс. руб. в месяц, после чего уволился, зарегистрировался как самозанятый (плательщик НПД) и начал зарабатывать переводами научных текстов; это позволило ему получить за оставшиеся 9 месяцев доход в размере 420 тыс. руб.

Решение

Оплата обучения (своего, своих детей, своих братьев и сестер до 24 лет) и лечения (своего или членов семьи, в том числе, жены)

является основанием для получения социального налогового вычета.

Подать налоговую декларацию с заявлением своих прав на налоговый вычет можно в течение всего календарного года после налогового периода, в котором возникло право на налоговый вычет, т. е. в нашем случае — до конца 2021 г. Так что гражданин Клевер не опоздал.

Сумма подтвержденных расходов составляет 330 тыс. руб. К сожалению, гражданин Клевер не сможет получить вычет в полном объеме, так как расходы, по которым выплачивается социальный вычет, ограничиваются 120 тыс. руб. Соответственно возврат составит $120\,000 \times 0,13 = 15\,600$ руб.

а) Так как работодатель в 2020 г. уплатил с доходов гражданина Клевера в бюджет НДФЛ в размере $60\,000 \times 12 \times 0,13 = 94\,600$ руб. (больше, чем сумма возврата 15 600 руб.), то гражданин Клевер сможет получить возврат из бюджета в полном размере, т. е. 15 600 руб.

б) Работодатель (институт) в 2020 г. уплатил в бюджет с доходов гражданина Клевера за 3 месяца работы НДФЛ в размере $30\,000 \times 3 \times 0,13 = 11\,700$ руб. Граждане, оплачивающие НДФЛ в рамках режима НПД по ставкам 4 % и 6 %, не имеют право получать возврат из бюджета на основании права на налоговый вычет в счет этой суммы налога. Таким образом, г-н Клевер сможет получить возврат из бюджета лишь в сумме НДФЛ, уплаченного по ставке 13 % (за период его работы в институте), т. е. в размере 11 700 руб.

Рекомендации для преподавателя. Здесь необходимо привлечь внимание студентов к двум фактам: во-первых, есть пороговый размер вычетов — можно уменьшить налогооблагаемую базу не более чем на 120 тыс. руб. Во-вторых, некоторые полагают, что государство вернет полную сумму расходов, но это не так — удастся сэкономить на налоговых выплатах в размере 13 % от понесенных расходов (в рамках установленного лимита).

Обратите внимание студентов, что получение доходов, с которых не уплачивается «полноценный» НДФЛ по ставке 13 % (законно, как в случае б, или незаконно, как в случае «серой зарплаты»), не позволяет претендовать на налоговый вычет: если ты ничего не заплатил в бюджет, то и возвращать не из чего.

Предложите студентам для решения задачи свериться с информацией в Налоговом кодексе Российской Федерации или на сайте ФНС России относительно того, какие расходы по обучению и (или) лечению дают право на вычет (в учебнике эти тонкости не прописаны для компактности главы), а также каких возможностей лишены «самозанятые», уплачивающие налог в рамках режима НПД. Самый главный навык, который можно привить студентам в эпоху циф-

ровой экономики, — это умение грамотно пользоваться электронными ресурсами, что даст учащимся уверенность в том, что тема налогов не такая уж сложная и непостижимая и есть дружественные к пользователю источники (тот же сайт ФНС России), где можно получить нужную информацию за несколько минут.

Задача 2

Виктория зарабатывает 155 тыс. руб. в месяц, также она получает дополнительный доход от сдачи квартиры в аренду — 25 тыс. руб. в месяц.

Михаил работает на проектах и за год заработал по гражданско-правовым договорам 3,8 млн руб. Также по итогам года он получил доход от операций с ценными бумагами на фондовой бирже в размере 1,35 млн руб. Еще Михаил продал в этом году квартиру за 6,3 млн руб.

И Виктория, и Михаил пребывают на территории РФ почти весь год, за исключением 3–4 недель отпуска.

Основываясь на этих данных, рассчитайте сумму НДФЛ, которую должны уплатить Виктория и Михаил (по отдельности) для А) 2022 г. и Б) 2023 г. По каким доходам налог будет рассчитан и уплачен налоговым агентом, а по каким нашим героям придется самостоятельно рассчитывать сумму налога и подавать налоговую декларацию?

Решение

Эта задача на правильное определение ставки для каждого вида доходов и применение прогрессивной или плоской шкалы в соответствующих случаях.

Ставка определяется типом дохода, а также налоговым статусом налогоплательщика. И Виктория, и Михаил пребывают на территории РФ явно больше 183 дней в год, а значит, являются налоговыми резидентами РФ.

В 2022 г. критерий 5 млн руб. при расчете НДФЛ применяется к каждому типу дохода по отдельности, а в 2023 г. — к совокупности всех доходов, облагаемых по ставке 13% + 15%.

А) Сначала определим, какие ставки применяются к доходам Виктории. Воспользуемся схемой из учебника (рис. 8.7). И зарплата, и доход от сдачи квартиры в аренду входят в число доходов, к которым применяется прогрессивная шкала, т. е. схема 13% + 15%. Рассчитаем годовой доход Виктории по каждому типу дохода и проверим, не превышает ли он пороговое значение в 5 млн руб. Зарплата Виктории за год составляет $155\,000 \times 12 = 1\,860\,000$ руб., что не превышает 5 млн руб., а значит, к этому доходу у применяется ставка 13%. Доход от сдачи квартиры в аренду составляет $25\,000 \times 12 = 300\,000$ руб., что также меньше 5 млн руб., и к нему применима ставка 13%.

Соответственно

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Виктория 2022}} &= \text{Зарплата за год} \times 13\% + \text{Аренда за год} \times 13\% = \\ &= 1\,860\,000 \times 13\% + 300\,000 \times 13\% = 280\,800 \text{ руб.} \end{aligned}$$

В случае с Михаилом нам известны его доходы за год — их рассчитывать не надо, следует только определить, какие ставки будут применяться к этим видам дохода. Гонорар по гражданско-правовым договорам входит в число доходов, облагаемых по схеме 13% + 15%, но сумма дохода (3,8 млн руб.) не превышает 5 млн руб., значит, НДФЛ будет рассчитываться по ставке 13%. Доход от операций с ценными бумагами также облагается по схеме 13% + 15%, но его сумма (1,35 млн руб.) также не превышает 5 млн руб. Доход от продажи имущества в число таких доходов не входит — по нему применяется 13%, в независимости от его размера. Итак, рассчитаем:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Михаил 2022}} &= \text{Гонорар за год} \times 13\% + \text{Доход по ц. б. за год} \times 13\% + \\ &+ \text{Доход от продажи} \times 13\% = 3\,800\,000 \times 13\% + 1\,350\,000 \times 13\% + \\ &+ 6\,300\,000 \times 13\% = 1\,488\,500 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Б) Все доходы Виктории облагаются по схеме 13% + 15%, значит, в 2023 г. нужно проверить, не превышает ли совокупность ее доходов 5 млн руб.: $1\,860\,000 + 300\,000 = 2\,160\,000$ руб., т. е. не превышает 5 млн руб. Соответственно сумма НДФЛ для Виктории в 2023 г. не изменится:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Виктория 2023}} &= (\text{Зарплата за год} + \text{Аренда за год}) \times 13\% = \\ &= (1\,860\,000 + 300\,000) \times 13\% = 280\,800 \text{ руб.} \end{aligned}$$

В случае с Михаилом совокупность доходов, облагаемых по схеме 13% + 15%, превышает 5 млн руб.:

$$\text{Гонорар за год} + \text{Доход по ц. б. за год} = 3\,800\,000 + 1\,350\,000 = 5\,150\,000 \text{ руб.}$$

Следовательно, превышение (в размере 150 000 руб.) будет облагаться по ставке 15%. Доход от продажи, как и в 2022 г., облагается по плоской ставке 13%. В итоге, Михаил уплатит:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Михаил 2023}} &= 650\,000 + (5\,150\,000 - 5\,000\,000) \times 15\% + \\ &+ \text{Доход от продажи} \times 13\% = 672\,500 + 6\,300\,000 \times 13\% = \\ &= 1\,491\,500 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Мы видим, что в 2023 г. сумма уплаченного Михаилом НДФЛ увеличится при неизменных доходах — исключительно за счет изменения определения налоговой базы.

Виктория должна будет задекларировать доходы от сдачи квартиры в аренду, а НДФЛ с зарплаты будет рассчитан и удержан налоговым агентом (ее работодателем).

Михаил должен будет задекларировать свои доходы от продажи квартиры и самостоятельно уплатить налог, налог на остальные доходы (от операций с ценными бумагами и гонорар по проектам) будет рассчитан и удержан налоговыми агентами — брокером и заказчиком-работодателем соответственно.

Открытые вопросы

Рекомендации для преподавателя. Основная задача — научить студентов искать ответы на жизненные вопросы (как разрешить проблемную ситуацию в области налогов) и не бояться этих ситуаций. Предпочтительным сайтом, где лучше всего искать ответы на вопросы, является официальный сайт ФНС России (www.nalog.ru), который к тому же является очень простым для понимания.

Вопрос 1. Что делать, если пришло налоговое уведомление на ваш автомобиль, который угнали еще в начале отчетного налогового периода?

Ответ

Согласно пп. 7 п. 2 ст. 358 НК РФ не являются объектом налогообложения транспортные средства, которые находятся в розыске, если факт их угона подтвержден документом, выдаваемым уполномоченным органом. Следовательно, вы не должны платить налог на транспортное средство, начиная с регистрации угона (для чего необходимо получить подтверждающий документ, в котором будет указана фамилия владельца, марка автомобиля и его госномер, дата угона). Расчет налога будет осуществляться с учетом этой даты.

По общему правилу ГИБДД должна передать информацию об угоне автомобиля у данного налогоплательщика, но для надежности лучше самостоятельно обратиться в местную налоговую инспекцию. Если вы этого не сделали, и в итоге вам пришло налоговое уведомление с расчетом транспортного налога, в котором не учтен факт угона, то нужно обратиться в налоговую инспекцию (по любому удобному каналу — через личный кабинет налогоплательщика,

электронный сервис «Обратиться в ФНС России», придя на прием лично) и предоставить:

- заявление о перерасчете транспортного налога в связи с угоном автомобиля;
- копию подтверждающего факт угона документа, выданного органами внутренних дел.

Вопрос 2. Что делать, если в налоговом уведомлении не учтена налоговая льгота, на которую собственник имеет право? Например, вы относитесь к категории граждан, которые полностью освобождаются от уплаты налога (например, на имущество).

Ответ

Согласно пп. 11 п. 1 ст. 21 НК РФ налогоплательщик имеет право не выполнять неправомерные требования налогового органа, т. е. при получении ошибочного уведомления, налог платить вы не обязаны. Однако это не значит, что можно забыть об уведомлении.

Необходимо обратиться в ФНС России или местную налоговую инспекцию (по любому удобному каналу – через личный кабинет налогоплательщика, электронный сервис «Обратиться в ФНС России», придя на прием лично) с заявлением, где указать ошибку и обосновать ее (об этом праве также сказано в ст. 21 НК РФ).

Кейсы

Кейс 1

Меня зовут Роман. Я профессиональный водитель, в свободное от работы время подрабатываю частным извозом. Живу и работаю в Калужской области. Слышал, что существует налог на профессиональный доход. Хочу разобраться в нескольких вопросах.

1. Применим ли он ко мне?
2. Обязан ли я его уплачивать или это только возможность?
3. Сколько мне придется платить при переходе на этот налоговый режим?
4. Эта ставка будет применяться ко всем моим доходам или только к доходам от частного извоза?
5. Нужно ли будет заполнять налоговую декларацию?
6. Как рассчитать доход для налоговой инспекции? В месяц я получаю «на руки» примерно 30 тыс. руб., но я плачу за бензин, за технический сервис (примерно 6 тыс. руб. в месяц). Мне кажет-

ся, я должен учитывать чистый доход, т. е. получку за вычетом расходов.

7. Что нужно сделать, чтобы воспользоваться этим налогом?

Ответы

1. Роман, чтобы воспользоваться режимом НПД, необходимо, чтобы ваша профессиональная деятельность удовлетворяла ряду критериев, в частности: доход за календарный год не должен превышать 2,4 млн руб., а также извозом вы должны заниматься лично, не имея работодателя и не привлекая наемных работников по трудовым договорам. Информация о доходе в месяц позволяет получить оценку годового дохода ($30\,000 \times 12 = 360\,000$ руб.) и констатировать, что по этому критерию вы также проходите. Остается вопрос относительно работодателя – если Вы удовлетворяете и этому критерию, тогда Вы можете воспользоваться специальным налоговым режимом «Налог на профессиональный доход».

2. Нет, не обязаны, это только возможность.

3. При переходе на данный налоговый режим вы вместо уплаты НДС по ставке 13% от суммы доходов сможете платить налог по ставке 4% (по доходам, полученных от контрагентов физических лиц) или по ставке 6% (по доходам, полученных от индивидуальных предпринимателей или юридических лиц).

4. Данные ставки применяются только к доходам от профессиональной деятельности, указанной в Федеральном законе от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“».

5. Нет, налоговую декларацию заполнять не нужно, но Вам нужно будет пользоваться мобильным приложением «Мой налог» и формировать чеки для каждого поступления профессионального дохода. На основании этих чеков сумма налога будет рассчитываться приложением «Мой налог» автоматически.

6. Для расчета налога используется Ваш доход до вычета расходов (на бензин и техсервис), т. е. ваш налогооблагаемый доход за год составит примерно $30\,000 \text{ руб.} \times 12 = 360\,000 \text{ руб.}$ Впрочем, как мы уже сказали, приложение «Мой налог» рассчитает ваш профессиональный доход и сумму налога автоматически.

7. Чтобы воспользоваться специальным налоговым режимом «Налог на профессиональный доход», нужно встать на налоговый учет, или зарегистрироваться. Это можно сделать через мобильное приложение «Мой налог», личный кабинет налогоплательщика или кабинет плательщика налога на профессиональный доход на сайте ФНС России (www.nalog.ru), а также через коммерческий банк.

Рекомендации для преподавателя. Переложите эту ситуацию на свой регион. Наверняка для некоторых студентов этот кейс актуален (многие молодые люди подрабатывают частным извозом, в том числе, через платформы-агрегаторы). Разберите все вопросы, которые интересны студентам: могут ли они воспользоваться специальным налоговым режимом «налог на профессиональный доход»? Должны ли они подавать налоговую декларацию? Есть ли у них налоговые льготы в вашем регионе?

Кейс 2

Здравствуйтесь, меня зовут Ирина. Я молодая мама. Слышала, что есть какие-то налоговые вычеты на детей. В налогах я разбираюсь плохо, потому что образование у меня не экономическое, и я никогда не платила налогов (родила ребенка сразу по окончании института, не успев ни дня проработать). Подскажите, могу ли я воспользоваться вычетами, и что для этого нужно сделать?

Ответ

Уважаемая Ирина, у нас есть для Вас две новости — хорошая и плохая. Начнем с хорошей: действительно, есть категория налоговых вычетов «на детей». Плохая новость заключается в том, что получить этот вычет могут только те, кто имеет доход и уплачивает с него налог (НДФЛ). Ведь суть вычета заключается в том, что сумма дохода при расчете налога (НДФЛ) уменьшается на размер этого вычета, и в итоге в бюджет вы платите меньше, а на руки получаете больше. В Вашем случае вычитать не из чего, так как Вы не получали никаких доходов, с которых уплачивается НДФЛ. Соответственно налоговый вычет к вам неприменим.

Но есть еще и хорошая новость — налоговый вычет на Вашего ребенка может быть применим к Вашему мужу, если он работает и уплачивает НДФЛ. Вычет будет предоставлен за каждый месяц с момента рождения ребенка, если сумма доходов мужа с начала календарного года не превысила 350 тыс. руб.

Чтобы получить вычет, нужно прийти в бухгалтерию, написать заявление и приложить к нему документы:

1. Копию свидетельства о рождении или усыновлении ребенка.
2. Справку из образовательного учреждения о том, что ребенок обучается на дневном отделении, если он студент.
3. Справку об инвалидности, если ребенок инвалид.

Заявление действует только на один налоговый период, т. е. его нужно подавать ежегодно.

Рекомендации для преподавателя. Основной акцент при разборе этого кейса нужно сделать на том, что налоговым вычетом может воспользоваться только человек, получающий доход, с которого уплачивается НДФЛ (самостоятельно или через налогового агента). Таким доходом может быть не только зарплата, но и, например, доход от продажи имущества, доход от сдачи в аренду квартиры, дома, гаража или другого имущества. Обязательное условие — декларирование этих доходов и уплата НДФЛ. По этому критерию лишаются права на налоговые вычеты индивидуальные предприниматели на упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения, которые не платят НДФЛ в бюджет.

Самозанятые, уплачивающие НПД, также не имеют права на налоговые вычеты, поскольку платят НДФЛ по «льготной» ставке 4 % и 6 % вместо 13 %.

Схожая проблема возникает в отношении неработающих пенсионеров, которые, как и героиня кейса, не получают налогооблагаемый доход. Могут ли они получить налоговый вычет или нет (например, имущественный, при покупке квартиры или дачи)? Здесь больше тонкостей, так как у пенсионеров появляется право переноса льготы на предшествующие периоды (подробнее об этом можно прочитать в п. 10 ст. 220 НК РФ или на налоговых сайтах и сайте ФНС России по ключевым словам: «Налоговые вычеты для пенсионеров»). Также надо учитывать, что на покупку имущества, по которому можно получить налоговый вычет, налагается ряд требований — покупка за собственные средства, без привлечения заёмных средств и др. (подробнее см. в ст. 220 НК РФ или на сайте ФНС России «Имущественные налоговые вычеты»).

Кейс 3

Меня зовут Валентина. Я родила сына первого января, и в нашем городе он оказался первым новорожденным в наступившем году. В связи с этим прямо в роддоме меня поздравили представители мэрии. Вручили букет цветов и подарочные сертификаты детских магазинов на сумму 20000 руб. Позже они приехали ко мне домой и попросили расписаться в каких-то документах (наверное, для отчетности, что я получила подарки). Мне было очень приятно такое внимание, и подарки пришлось кстати. Однако мой муж, когда их увидел, сказал, что теперь мы будем должны заплатить налог с них. Неужели это правда? И сколько тогда придется заплатить?

Ответ

Здравствуйтесь, Валентина. Ваш муж прав — подарки от организаций стоимостью свыше 4000 руб. облагаются НДФЛ. Если, например,

компания, в которой Вы работаете, подарила Вам цветы и подарки (в том числе деньгами) в честь 8 марта, Нового года или Вашего дня рождения, общей стоимостью свыше 4000 руб. за год, то Вам придется заплатить налог. При этом бухгалтерия, скорее всего, сама рассчитает и вычтет из Вашей зарплаты сумму налога. Другое дело — подарки от родственников, членов семьи, они налогом не облагаются. Имущественные подарки (квартиры, земельные участки, машины, акции и доли в компаниях) не облагаются налогом, если они сделаны близкими родственниками (родителями, сестрами и братьями, супругом, детьми), в остальных случаях придется заплатить налог по ставке 13%. А вот денежные подарки от физических лиц НДФЛ не облагаются — кто бы и сколько бы денег Вам ни подарил, налог платить не придется.

Но вернемся к Вашему случаю. Вы получили в подарок от мэрии сертификаты на сумму 20 000 руб. и букет цветов (примерная стоимость букета — 2 000 руб.). Соответственно Вам необходимо будет задекларировать стоимость подарков и уплатить с нее НДФЛ (об этом вас, скорее всего, известит департамент мэрии) в размере примерно $(20\,000 + 2\,000) \times 13\% = 2\,860$ руб.

Документы, в которых Вы расписались, скорее всего, были уведомлением о том, что Вам придется заплатить налог с подарков общей стоимостью на такую-то сумму. Это в очередной раз напоминает нам о том, что необходимо внимательно читать все документы, которые Вы подписываете, даже если атмосфера исключительно праздничная и ничто не предвещает подвоха.

Рекомендации для преподавателя

Это реальная история, которая произошла с жительницей Омска в 2019 г. (<https://www.gazeta.ru/social/2019/04/17/12307393.shtml>). Она, как и героиня нашего кейса, ничего не подозревала до тех пор, пока из департамента мэрии не пришло извещение о необходимости уплатить 2343 руб. за щедрый жест мэрии. Женщину это задело, ей показалось, что с ней поступили несправедливо, она заявила, что на уплату налога за непрошенные подарки придется отдать последние деньги: «Мы, конечно, заплатим — куда деваться. Ребенок останется без подгузников». История получила огласку в Интернете, а также общественный резонанс. После публикаций в СМИ чиновники из администрации принесли женщине конверт с необходимой суммой. При этом женщина осталась в полной уверенности, что она права. Конечно, женщина была не права, и ей очень повезло, что работники мэрии «скинулись» ей на уплату налога. Эта история произошла исключительно по причине незнания налогового законодательства, а также вследствие плохой практики не читать документы перед их подписанием.

Предлагаем вам разобраться со студентами ситуацию налогообложения ценных призов за участие в рекламных акциях и розыгрышах. Мало кто подозревает, что за такие призы тоже нужно платить налог, который может оказаться гораздо весомее, чем в нашем примере.

Практические задания

Задание 1

Проведите «налоговый аудит» себя как налогоплательщика, а затем и своей семьи. Выясните, на какие налоговые льготы вы можете претендовать, сколько это вам позволит сэкономить и что надо сделать, чтобы получить эти налоговые льготы? Для удобства предлагаем заполнить таблицу (табл. 8.1).

ТАБЛИЦА 8.1

Расчет экономии в результате получения налоговой льготы

Кто имеет право на налоговую льготу	Налоговая льгота	Обоснование (на основании чего он имеет это право)	Размер экономии (расчет суммы приведите под таблицей)	При определении какого налога учитывается льгота	Что надо сделать, чтобы получить льготу
Мама	Социальный налоговый вычет	Операция по назначению врача в сентябре 2019 г.	10 400 руб.*	НДФЛ	Подать налоговую декларацию с подтверждающими документами (в течение 3 лет после отчетного года, т.е. до 31.12.2022)

* *Стоимость операции составила 80 тыс. руб.*; мама — налоговый резидент и платит НДФЛ по ставке 13% с зарплаты (30 тыс. руб. в месяц), таким образом, с учетом налогового вычета мама уплатит следующую сумму налога: НДФЛ (с налоговым вычетом) = (Зарплата – Стоимость операции) × ставка НДФЛ. Учитывая, что без налогового вычета, мама уплатила бы в бюджет налог в размере: НДФЛ = Зарплата × ставка НДФЛ, размер экономии составит: Стоимость операции × ставка НДФЛ = 80 000 × 13% = 80 000 × 0,13 = 10 400 руб.

Задание 2

Узнайте, каким категориям граждан и на какой объект недвижимого имущества положена льгота по налогу на имущество физических лиц по месту вашего проживания / в вашем муниципальном образовании. Заполните вторую колонку таблицы (табл. 8.2).

ТАБЛИЦА 8.2

Льготы по налогу на имущество физических лиц, положенные определенным категориям граждан

Вопросы	Ваши ответы
Регион проживания	
Напишите название муниципального образования и субъекта РФ, в котором расположено недвижимое имущество семьи (объект налогообложения для налога на имущество физических лиц)	
Закон какого уровня определяет налоговые льготы по налогу на имущество физических лиц?	
Какие льготы предусмотрены?	
Каким источником вы воспользовались, чтобы узнать налоговые льготы?	
Относитесь ли вы или ваши члены семьи к указанным льготным категориям?	

Задание 3

Вам пришло налоговое извещение об уплате транспортного налога за 2019 г. Проверьте, нет ли ошибки в налоговом извещении. Параметры вашего транспортного средства: автомобиль Hyundai Solaris, 2013 г. выпуска, находится у вас в собственности; рыночная стоимость 274 тыс. руб.; мощность двигателя автомобиля в этой комплектации 100 л.с.; ТС поставлено на учет по месту вашей постоянной регистрации (или в городе вашего обучения, если вы иностранный студент) 6 сентября 2018 г.

ТАБЛИЦА 8.3

Налоговое извещение об уплате транспортного налога (до исправлений)

Налоговый период, год	Налоговая база	Налоговая ставка, руб.	Количество месяцев владения в году/12	Повышающий коэффициент	Сумма налоговых льгот, руб.	Сумма налога к уплате, руб.
Автомобиль Hyundai Solaris						
2019	274000 руб.	12	4/12	—	—	1096
Итого: 1096 руб.						

Найдите ошибки и исправьте их, приведя соответствующие объяснения (обоснования) и расчеты.

Заполните налоговое извещение правильно (табл. 8.4).

Ответ

ТАБЛИЦА 8.4

Налоговое извещение об уплате транспортного налога (после исправлений)

Налоговый период, год	Налоговая база	Налоговая ставка, руб.	Количество месяцев владения в году/12	Повышающий коэффициент	Сумма налоговых льгот, руб.	Сумма налога к уплате, руб.
Автомобиль Hyundai Solaris						
2019	100 л.с.	?	12/12	—	?	
Итого: руб.						

Рекомендации для преподавателя. В этом задании идет отработка основных ошибок и непониманий, которые могут возникнуть при освоении темы транспортного налога: налоговая база — неправильно мощность двигателя, а не цена автомобиля; количество месяцев владения в 2019 г. — 12, но студент может невнимательно прочитать условие или правило расчета налога и рассчитать количество месяцев владения в 2018 г. (т.е. 4).

Налоговая ставка и налоговые льготы зависят от места прописки студентов (по условию задания автомобиль поставлен на учет по месту регистрации студента — т. е. решения будут индивидуальными). И здесь основная задача — научить студентов пользоваться электронным сервисом ФНС России о налоговых ставках и льготах.

Далее налог рассчитывается по стандартной формуле с учетом найденной информации.

Студентам может быть полезно сравнить полученные результаты (суммы уплаченного налога) и продемонстрировать на этом примере, в каком диапазоне варьируются суммы транспортного налога на один и тот же объект в зависимости от места постановки на учет.

Задание 4

Заполните налоговое извещение на дачный участок своей семьи.

ТАБЛИЦА 8.5

Налоговое извещение на дачный участок своей семьи

Налоговый период, год	Налоговая база — кадастровая стоимость, руб.	Доля в праве	Налоговый вычет, руб.	Налоговая ставка, %	Количество месяцев владения в году/12	Коэффициент жилищного строительства	Сумма налоговых льгот, руб.	Сумма налога к уплате, руб.
Земельный участок (адрес или местоположение)								
2020								
Итого:								

Подробнее см. подразд. 8.2.4.

Для определения налоговых льгот не забудьте определить, кто является собственником участка.

Если у вашей семьи нет земельного участка, то заполните налоговое извещение для условного примера.

Например, участок находится (выберите самостоятельно населенный пункт в вашем районе), площадь участка — 10 соток. Кадастровая стоимость — 678 900 руб. Собственник участка — Г.П. Дубовой, глава многодетной семьи, приобрел участок в октябре 2017 г.

Ответ

ТАБЛИЦА 8.6

Налоговое извещение на дачный участок многодетной семьи Дубовых

Налоговый период, год	Налоговая база – кадастровая стоимость, руб.	Доля в праве	Налоговый вычет, руб.	Налоговая ставка, %	Количество месяцев владения в году/12	Коэффициент жилищного строительства	Сумма налоговых льгот, руб.	Сумма налога к уплате, руб.
Земельный участок (адрес или местоположение)								
2020	678 900	1		?	12/12		?	
Итого:								

Рекомендации для преподавателя. В этом задании идет отработка основных ошибок и непониманий, которые могут возникнуть при освоении темы земельного налога. Налоговая ставка и налоговые льготы зависят от места, где расположен земельный участок семьи, или которое выбрано для условного примера. Здесь основная задача – научить студентов пользоваться электронным сервисом ФНС России о налоговых ставках и льготах. Далее налог рассчитывается по стандартной формуле с учетом найденной информации.

Задание 5

Зарегистрируйтесь в «Личном кабинете налогоплательщика для физических лиц» на сайте ФНС России. Какой способ вы выбрали, чтобы зарегистрироваться? Какие сложности возникли?

Изучите возможности, которые становятся доступными для вас как пользователя этого сервиса. Перечислите их.

Вы также можете зарегистрировать своих родственников (с их согласия) и помочь им оплатить налоги, подать заявление на налоговые вычеты и другие льготы или обратиться в ФНС России в случае какой-то проблемной ситуации.

Рекомендации для преподавателя. Главная задача – это «подружить» студентов с электронными сервисами ФНС России (в данном случае – с кабинетом налогоплательщика), а также научить ими

пользоваться. Данное задание желательно выполнять в компьютерном классе, при технической поддержке преподавателя. Обратите внимание, что зарегистрироваться в личном кабинете налогоплательщика можно тремя способами, которые указаны в учебнике (подразд. 8.3.5), в каждом из этих способов студенту может понадобиться заранее совершить определенные действия, а именно:

Вариант 1: посетить налоговую инспекцию для получения ИНН (который является логином для входа в личный кабинет) и пароля; можно организовать посещение в сопровождении преподавателя для преодоления боязни, неуверенности и, как следствие, прокрастинации студентов;

Вариант 2: зарегистрироваться на портале gosuslugi.ru (если студент еще не зарегистрирован на нем): для этого потребуются наличие электронной почты и телефона (куда придут подтверждения), знание своих персональных данных (паспортные данные, включая код подразделения и дату выдачи паспорта, СНИЛС, ИНН), при этом проверка данных сервисом может осуществляться от 15 минут до 5 дней;

Вариант 3: получить квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи в удостоверяющем центре, аккредитованном Минкомсвязи России.

Учтите это при планировании занятия, донесите нужную информацию до студентов, поставьте им задачу или организуйте соответствующие мероприятия, чтобы все студенты могли на занятии работать в личном кабинете налогоплательщика.

Главе 9. Пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных долгосрочных накоплений

Общие рекомендации

Важность данной главы в курсе финансовой грамотности заключается в особой поведенческой установке, которую педагогу следует донести до учащихся. Она состоит в необходимости как можно раньше задуматься о финансовом обеспечении своей жизни в пожилом возрасте и начать предпринимать конкретные шаги в этом направлении.

Основными вопросами, на которые учащиеся должны постараться ответить в ходе изучения этой темы, являются нижеперисленные.

- Зачем современной молодежи думать о деньгах для обеспечения своей старости?
- Как можно финансово обеспечить себя в будущем?
- Может ли государственная пенсия быть большой?
- Как устроено государственное пенсионное обеспечение в России в настоящее время?

Особенность преподавания данной темы заключается в том, что и государственная пенсионная система, и система негосударственного пенсионного обеспечения, вероятнее всего, претерпят существенные изменения в самые ближайшие годы. Поэтому данный учебник не может являться конечным источником информации по пенсионной проблематике.

Однако данный факт открывает возможность для преподавателя в большей мере сосредоточиться на развитии у учащихся навыков самостоятельного анализа источников и групповой деятельности по его организации и представлению результатов работы группы. Тем более что одним из ключевых аспектов данной главы мы считаем концепцию человеческого капитала и важность приобретения знаний и умений не только из общеобразовательной и профессиональной сферы (hard-skills), но и из социально-психологической (soft-skills).

Рекомендации по организации аудиторных занятий

Исходя из общих методических рекомендаций к данной главе, мы предлагаем два альтернативных сценария построения занятий по данной теме в зависимости от количества времени (в академических часах), которым располагает преподаватель по учебному плану, и тех задач, которые он считает наиболее актуальными для студентов своего вуза в конкретной ситуации.

Одно аудиторное занятие

В этой ситуации преподавателю предлагается сосредоточиться на обсуждении первых двух вопросов.

- Зачем современной молодежи думать о деньгах для обеспечения своей старости?
- Как можно финансово обеспечить себя в будущем?

В первой части занятия следует коротко обсудить основные возражения, которые иногда выдвигаются современной молодежью против долгосрочных накоплений в каком-либо виде, и предложить свои ответы на эти возражения (см. преамбулу к главе).

Во второй части занятия следует рассмотреть шесть вариантов финансового обеспечения своей старости. Из них три варианта (государственное и негосударственное пенсионное обеспечение, а также вложения в человеческий капитал) нуждаются в более подробном обзоре, чем темы (долгосрочные накопления через банки и страховые компании, а также вложения в финансовые и нефинансовые активы), которые уже обсуждались в предшествующих главах учебника (гл. 4, 6 и 7).

При обсуждении государственной пенсионной системы мы рекомендуем попросить каждого учащегося обратиться к пенсионному калькулятору на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации (<https://school.pfr.gov.ru/pensionnaya-sistema.html#kakraschet>) и произвести самостоятельные расчеты возможной страховой пенсии по старости при различных жизненных сценариях (продолжительность работы и способ ее оформления, размер предполагаемой зарплаты, количество детей и т. д.). Это не только придаст лекционному занятию большую динамичность, но и позволит учащимся более эффективно усвоить основные параметры расчета такой пенсии.

Можно рекомендовать продемонстрировать учащимся возможности личного кабинета гражданина на сайте ПФР (<https://es.pfrf.ru>), заострив внимание на получении информации о сформированных пенсионных правах для назначения в будущем страховой пенсии по старости.

Два аудиторных занятия

В этом случае рекомендуется провести первое занятие по выше-описанному плану, исключив из рассмотрения темы государственного и негосударственного пенсионного обеспечения. В освободившееся время рекомендуется обсудить заранее подготовленные учащимися доклады (за 1–2 недели до планируемого занятия студенты делятся на группы в соответствии с числом желаемых докладов, им предоставляются темы и рекомендации для самостоятельной подготовки). Возможные темы для обсуждения: тема 3 ниже и (или) вопросы 3 и 5 из списка открытых вопросов ниже.

На втором занятии следует более подробно остановиться на двух вопросах.

- Может ли государственная пенсия быть большой?
- Как устроено государственное пенсионное обеспечение в России в настоящее время?

Это занятие может быть проведено как в формате лекции преподавателя, так и в формате обсуждения подготовленных учащимися докладов (или как комбинация этих форматов). Для подготовки докладов следует рекомендовать студентам опираться как на материал учебника (разд. 9.1 и 9.2), так и на дополнительные источники — см. рекомендации к теме 1 возможных докладов ниже.

Обсуждение интересующего студентов вопроса «Может ли государственная пенсия быть большой?» лучше провести в форме дебатов (батл) между двумя командами. Остальные учащиеся и педагог могут стать своеобразным жюри и с помощью индивидуального голосования должны будут прийти к решению о победе одной из команд, исходя из следующих критериев:

- обоснованность позиции — максимум 20 баллов;
- качество ответов на вопросы другой команды и слушателей — максимум 10 баллов;
- яркость выступления — максимум 10 баллов.

Подготовку докладов по вопросу «Как устроено государственное пенсионное обеспечение в России в настоящее время?» рекомендуется поручить трем командам, каждая из которых должна будет сосредоточиться на трех формах государственного пенсионного обеспечения.

Возможные темы докладов или письменных работ

1. Что изменилось в пенсионном законодательстве с 2021 г.?

При раскрытии этой темы учащиеся, во-первых, должны посмотреть произошли ли изменения в основных законах, регулирующих пенсионное обеспечение в России:

- Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»;
- Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях»;
- Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 424-ФЗ «О накопительной пенсии»;
- Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений».

Найдя соответствующий закон в одной из официальных правовых систем, легко увидеть, когда именно была принята последняя редакция этого документа. Список основных изменений, вводимых новой редакцией закона, также можно посмотреть в справочной системе.

Во-вторых, учащиеся должны подготовить сообщение (одно или несколько), цель которого — изложение материала учебника с учетом произошедших изменений. При подготовке таких сообщений учащиеся могут пользоваться не только материалами справочных правовых систем, но и материалами просветительских сайтов Банка России и Минфина России, а также материалами сайтов, оперативно описывающих изменения в регулировании финансовой системы в целом, например: <https://fingramota.econ.msu.ru>.

2. Как соотносилась доходность НПФ по негосударственному пенсионному обеспечению и банковских вкладов за последние годы?

Этот вопрос особенно важен, потому что предполагает сравнение доходностей единственной добровольной формы пенсионного обеспечения с самой доступной формой долгосрочных сбережений. Учащиеся должны выяснить, какой показатель доходности НПФ из статистической формы «Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов»¹ им необходим (см. тесты, вопрос 8 далее), и рассчитать для каждого рассматриваемого года средневзвешенную доходность НПФ. То есть умножить попарные показатели «Доходность размещения средств пенсионных резервов за минусом вознаграждения управляющим компаниям, специ-

¹ Может быть найдена по адресу <https://www.cbr.ru/RSCI/statistics/>.

ализированному депозитарию и фонду» и «Пенсионные резервы», суммировать и разделить получившуюся сумму на общий объем пенсионных резервов данных НПФ. Затем этот показатель следует уменьшить на 15% (именно такую долю заработанного могут брать и обычно берут НПФ в качестве вознаграждения за свою деятельность и для компенсации расходов). После чего, наконец, сравнить с базовым уровнем доходности вкладов на срок свыше 1 года на сайте Банка России за тот же период. Также учащимся будет необходимо посчитать совокупную средневзвешенную доходность НПФ и совокупный базовый уровень доходности вкладов за весь этот период и сравнить их.

3. Какую доходность можно получить на рынке недвижимости в нашем городе.

При раскрытии этой темы учащиеся должны обратиться к специализированным ресурсам с информацией о цене купли-продажи квартир и стоимости аренды (это могут быть сайты типа ig.ru, avito.ru, cian.ru) и посчитать максимальную годовую доходность сдачи однокомнатной квартиры в аренду, соотнеся выручку от сдачи квартиры в аренду и величину имущественного налога со стоимостью ее покупки. Алгоритм расчетов описан в методических указаниях к задаче 3 (см. далее).

Если же времени на подготовку докладов у учащихся немного, то вместо вышеуказанных трех тем, предполагающих достаточно серьезную подготовку, можно предложить темы, сформулированные ниже как открытые вопросы и предполагающие меньший объем времени на подготовку выступления.

Ответы на задания практикума к главе 9

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из четырех предложенных.

1. Какое утверждение правильное:

а) в распределительной системе взносы работников идут на финансирование выплаты им пенсий в будущем;

б) в распределительной системе все пенсионеры получают одинаковую пенсию;

в) в накопительной системе взносы работников определяют будущий размер их пенсии;

г) накопительная система хорошо защищает будущих пенсионеров с низкими доходами.

Подробнее см. подразд. 9.1.1.

2. Какой фактор не является причиной кризиса пенсионных систем в современном мире:

а) увеличение продолжительности жизни;

б) сокращение рождаемости;

в) низкая доходность пенсионных накоплений;

г) повышение пенсионного возраста.

Подробнее см. подразд. 9.1.2.

3. На кого распространяется добровольная пенсионная система с автоматическим подключением участников:

а) на всех жителей страны;

б) на всех, кто имеет право стать участником и заявил о своем желании войти в нее;

в) на всех, кто имеет право стать участником и не заявил о своем желании выйти из нее;

г) В каждой стране свои правила участия.

Подробнее см. подразд. 9.1.2.

4. Что не было свойственно пенсионной системе в СССР:

а) учет пенсионных взносов велся по каждому отдельному участнику;

б) объем выплат пенсионерам превышал объем собираемых взносов;

в) пенсионная система не охватывала представителей всех профессий;

г) фонд, в который перечислялись взносы, не был отделен от государственного бюджета.

Подробнее см. подразд. 9.2.1.

5. Какое условие может не выполняться, чтобы конкретный человек получал страховую пенсию в России:

а) этот человек является гражданином России;

б) за этого человека уплачивались страховые взносы;

в) у этого человека сформировано достаточное количество страховых баллов;

г) у этого человека сформирован достаточный страховой стаж;

Подробнее см. подразд. 9.2.2.

6. Что гарантирует государство участникам в рамках негосударственного пенсионного обеспечения в России:

а) сохранность номинальной суммы первоначальных взносов;

б) сохранность суммы первоначальных взносов, индексируемой с учетом инфляции;

в) сохранность суммы первоначальных взносов и накопленный инвестиционный доход;

г) Ничего из вышеперечисленного.

Подробнее см. подразд. 9.3.1.

7. Что не является недостатком банковского вклада с точки зрения формирования долгосрочных накоплений:

а) доход по вкладу обычно не может значительно превысить уровень инфляции;

б) средства со вклада в любой момент можно снять и потратить на что-то нужное;

в) средства со вклада в любой момент можно снять и потратить на что-то ненужное;

г) на банковские вклады распространяется государственная система страхования.

Подробнее см. подразд. 9.3.3.

8. Изучите данные Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) о численности пенсионеров в России в 2013–2021 гг. (табл. 9.1).

ТАБЛИЦА 9.1

Численность пенсионеров в Российской Федерации по состоянию на 1 января

Годы	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда РФ, тыс. человек	40573	41019	41456	42729	43177	43504	43865	43546	42977
Из них получающие пенсии:									
по старости	33451	33950	34422	35555	36003	36336	36710	36341	35747
по инвалидности	2490	2410	2317	2267	2183	2107	2043	2088	2058
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	1362	1344	1331	1395	1 405	1408	1403	1381	1382
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	298	302	312	332	382	422	443	459	475
федеральные государственные гражданские служащие	62	66	66	71	68	74	77	78	78
социальные	2909	2946	3007	3108	3134	3156	3188	3198	3236

ИСТОЧНИК: САЙТ РОССТАТА, ВЫДЕРЖКА ИЗ ТАБЛИЦЫ «2.2 ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕНСИОНЕРОВ И СРЕДНИЙ РАЗМЕР НАЗНАЧЕННЫХ ПЕНСИЙ ПО ВИДАМ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И КАТЕГОРИЯМ ПЕНСИОНЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»: [HTTPS://ROSSTAT.GOV.RU/STORAGE/MEDIA BANK/K9BСХАР1/2.2.DOC](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/k9bcsxap1/2.2.doc) (ДАННЫЕ НА 09.04.2021 Г.).

Какое из нижеприведенных утверждений верно:

- а) получатели пенсии по старости составляют более 90% от общей численности пенсионеров в 2021 г.;
- б) число пенсионеров каждой категории в указанные годы росло;
- в) максимальный прирост численности пенсионеров в процентах с 2013 по 2021 г. был среди пострадавших в результате радиационных и техногенных катастроф и членов их семей;

г) общая численность пенсионеров с 2013 по 2021 г. выросла более чем на 10 %.

Комментарий. Правильный ответ нетрудно найти, даже не производя никаких сложных математических вычислений, однако задание полезно для выработки навыка внимательного отношения к статистическим данным и их последующего анализа. Стоит пояснить студентам, что количество пенсионеров-космонавтов на самом деле не нулевое (иначе была бы равна нулю и сумма выплаченных им пенсий), а составляет менее 100 человек, в таблице же численность пенсионеров каждой категории выражена в тысячах человек.

9. Банк России публикует четыре показателя доходности в сводном статистическом файле «Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов» (<https://www.cbr.ru/RSCI/statistics/>).

На какой из этих показателей следует в первую очередь смотреть Алисе, если она выбирает для себя НПФ в рамках негосударственного добровольного пенсионного обеспечения:

а) доходность размещения средств пенсионных резервов за минусом вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду;

б) доходность размещения средств пенсионных резервов до выплаты вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду;

в) доходность инвестирования средств пенсионных накоплений за минусом вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду;

г) доходность инвестирования средств пенсионных накоплений до выплаты вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду.

Комментарий. Информация для нахождения правильного ответа есть в подразд. 9.3.1, но дополнительно можно обратиться и к Федеральному закону от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

10. Андрей хочет понять, какую максимальную страховую пенсию по старости он мог бы получать через 40 лет уплаты страховых взносов. Чему будет равна ежемесячная выплата, если принять среднюю стоимость пенсионного балла равной 89, а величину фиксированной выплаты — 6000 руб.:

а) 22 250 руб. в месяц;

б) 28 250 руб. в месяц;

- в) 35 600 руб. в месяц;
- г) 41 600 руб. в месяц.

Комментарий. Для ответа на этот вопрос следует применить формулу расчета ежемесячной страховой пенсии, приведенную в подразд. 9.2.2 и знание о том, что максимально возможное количество страховых баллов, которые можно получить за 1 год, равняется 10. При этих условиях расчет таков: $40 \times 10 \times 89 + 6\,000 = 41\,600$ руб. в месяц.

11. Сослуживцы Атосов, Портосов, Арамисов и Дартаньянов выбирают финансовый продукт для решения своих пенсионных задач. У каждого из них есть свои убеждения и пожелания (табл. 9.2).

ТАБЛИЦА 9.2

Убеждения и пожелания сослуживцев, которые выбирают финансовые продукты для решения пенсионных задач

Сослуживцы	Убеждения и пожелания
Атосов	<ul style="list-style-type: none"> — Ведет здоровый образ жизни, регулярно занимается спортом и практически не болеет. — Мечтает закончить работать и уехать в деревню не позже, чем через 5 лет.
Портосов	<ul style="list-style-type: none"> — Считает, что «кто не рискует, тот не пьет шампанское», однако не готов рисковать основными накоплениями. — Хотел бы вместе с женой пожить в свое удовольствие после того, как закончит работать.
Арамисов	<ul style="list-style-type: none"> — Верит, что от судьбы не убежишь, однако предпочитает быть готовым к разным неприятностям. — Считает, что «синица в руках лучше, чем журавль в небе».
Дартаньянов	<ul style="list-style-type: none"> — Занимается экстремальными видами спорта. — Любит свою работу и не хотел бы с ней расставаться в ближайшие 10 лет.

Какой набор финансовых продуктов, наиболее точно отражает убеждения и планы этих людей, при условии, что каждому из них необходимо предложить свой тип финансового продукта:

- а) Атосов — пенсионное страхование, Портосов — ИСЖ, Арамисов — НСЖ, Дартаньянов — добровольная накопительная пенсия;
- б) Атосов — НСЖ, Портосов — добровольная накопительная пенсия, Арамисов — пенсионное страхование, Дартаньянов — ИСЖ;
- в) Атосов — ИСЖ, Портосов — НСЖ, Арамисов — пенсионное страхование, Дартаньянов — добровольная накопительная пенсия;

г) Атосов — ИСЖ, Портосов — добровольная накопительная пенсия, Арамисов — пенсионное страхование, Дартаньянов — ИСЖ.

Комментарий. Чтобы найти правильный ответ, надо заглянуть в учебник (подразд. 9.3.2, табл. 9.2).

Расчетные задачи

1. Изучите данные ПФР о численности пенсионеров и среднем размере пенсии в России на 1 января 2019 г.

А. На основании данных таблицы рассчитайте общий объем пенсий, выплачиваемых ПФР за год.

Б. На какую категорию получателей пенсии приходится наименьший объем совокупных выплат?

ТАБЛИЦА 9.3

Численность пенсионеров и средний размер пенсии в России (в зависимости от категории) на 1 января 2019 года

Пенсионеры, состоящие на учете в системе ПФР	Численность, тыс. человек	Средний размер пенсии, руб.
Всего пенсионеров	43 865	14 102,1
из них получающие пенсии:		
по старости	36 710	14 986,3
по инвалидности	2 043	9 278,6
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	1 403	9 479,2
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	443	12 428,5
федеральные государственные гражданские служащие	77	19 994,1
за выслугу лет (из числа пенсионеров-космонавтов)	0	484 210,3
летчики-испытатели	1	94 519,0
социальные	3 188	9 093,7

ИСТОЧНИК: САЙТ РОССТАТА: [HTTP://WWW.GKS.RU/FREE_DOC/NEW_SITE/POPULATION/GENERATION/UR1-7.DOC](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/ur1-7.doc) (ДАННЫЕ НА 02.04.2019 Г.).

Ответы. А. 7,4 трлн руб. Б. Пенсионеры-космонавты.

Комментарий. Для ответа на первый вопрос задачи достаточно умножить численность пенсионеров, состоящих на учете в системе ПФР, на средний размер их пенсии и на 12 месяцев года, т. е. $43\,865\,000 \times 14\,102,1 \times 12 = 7\,423\,063\,398\,000$ руб., или 7,4 трлн руб.

Для ответа на второй вопрос достаточно сравнить выплаты двум самым малочисленным категориям пенсионеров. Нетрудно заметить, что численность пенсионеров-космонавтов так мала (менее 100 человек), что даже максимально возможные пенсионные выплаты для них (не более 48 млн руб. в месяц) почти в 2 раза меньше выплат летчикам-испытателям (около 94 млн руб. в месяц).

2. Средний размер страховой пенсии по старости в России на 1 января 2021 г. был равен 15 744,6 руб. в месяц. Посчитайте, какой будет эта пенсия в 2025 г., если государство будет ежегодно индексировать ее в соответствии с величиной инфляции, а Банк России прогнозирует инфляцию на уровне 6,2% в 2021 г., 4,9% в 2022 г. и на уровне 4% в последующие годы.

Ответ: 19 730,2 руб.

Комментарий. Для решения этой задачи следует умножить ежемесячный размер пенсии на прогнозируемые значения индекса инфляции за интересующие нас годы. Рекомендуется обратить внимание обучающихся, что необходимо перемножать значения инфляции, переведенные в формат годового индекса в долях единицы (например, вместо 5% использовать $1,05 = (1 + 5\% \div 100\%)$). Простое суммирование значений инфляции в процентах по годам даст только приблизительный результат, который будет тем менее правильным, чем длиннее рассматриваемый период. В данном случае сначала необходимо перевести прогнозируемые значения инфляции в процентах в индексы инфляции для 2021 и 2022 гг. ($1 + 6,2\% \div 100\% = 1,062$ и $1 + 4,9\% \div 100\% = 1,049$) и для 2023–2025 гг. ($1 + 4\% \div 100\% = 1,04$). Заметив, что для 3 лет (2023–2025 гг.) прогнозируется одна и та же величина инфляции, итоговый ответ к задаче можно найти по формуле: $15\,744,6 \times 1,062 \times 1,049 \times (1,04) \times 3 = 19\,730,2$ руб.

3. Наталья получила в 2021 г. в наследство квартиру площадью 60 м^2 в Калужской области, кадастровая и рыночная стоимость которой совпадают и составляют 3 млн руб. Поскольку у Натальи есть квартира в своем городе, она может продать эту квартиру, заплатить НДФЛ и положить остаток суммы в банк на депозит под 6% годовых или сдавать эту квартиру за 15 тыс. руб. в месяц, уплачивая налог на профессиональный доход с арендных платежей и имуще-

ственный налог на квартиру по ставке 0,1 %. При каком варианте годовой доход Натальи будет выше, если не учитывать затраты, связанные с обслуживанием квартиры?

Ответ. Доход Натальи будет выше, если сдавать квартиру в аренду.

Комментарий. Для решения этой задачи следует применить знания по налогообложению различных активов, полученные из предыдущих глав, и сравнить доход от размещения на банковский вклад выручки от продажи квартиры (за вычетом 13 % НДФЛ на доход, полученный от продажи квартиры, а также с учетом налога на доход по вкладам, рассчитанного, исходя из предположения о сохранении ключевой ставки Банка России на уровне 1 января 2021 г., т. е. 4,25 %) и годовые поступления от аренды квартиры (за вычетом налогов). При данных условиях расчет будет следующим:

$3\,000\,000 \times (1 - 13\% \div 100\%) = 2\,610\,000$ руб. — выручка от продажи квартиры;

$2\,610\,000 \times (6\% \div 100\%) = 2\,610\,000 \times 0,06 = 156\,600$ руб. — ежегодный доход по вкладу¹ до налогообложения;

$[156\,600 - (1\,000\,000 \times 4,25\% \div 100\%)] \times 0,13 = 14\,833$ руб. — налог на доход по вкладу;

$156\,600 - 14\,833 = 141\,767$ руб. — ежегодный доход по вкладу с учетом налогообложения;

$15\,000 \times 12 = 180\,000$ руб. — годовой доход от сдачи квартиры в аренду до налогообложения;

$180\,000 \times (1 - 4\% \div 100\%) = 180\,000 \times 0,96 = 172\,800$ руб. — годовой доход от сдачи квартиры в аренду после уплаты налога на профессиональный доход по ставке 4 % (в данном случае взята эта ставка, поскольку в Калужской области с 2019 г. налогоплательщики в подобных обстоятельствах могут платить налог на профессиональный доход, а не налог на доходы физических лиц по ставке 13 %, а также предполагается, что квартира сдается физическим лицам).

$3\,000\,000 \times 0,1\% \div 100\% = 3\,000$ руб. — налог на имущество физических лиц на квартиру по ставке 0,1 % (предполагается, что льготу по освобождению от налогообложения стоимости 20 м² Наталья использует для квартиры в своем городе, а не для этой).

$172\,800 - 3\,000 = 169\,800$ руб. — годовой доход от сдачи квартиры в аренду после уплаты налога на профессиональный доход и налога на имущество физических лиц.

¹ Расчет для ситуации, где учтено налогообложение банковских вкладов, которое начало действовать в России с 2021 г., приведен далее.

169 800 > 141 767 — годовой доход от сдачи квартиры в аренду после уплаты налога на профессиональный доход и налога на имущество физических лиц выше годового дохода по вкладу.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, и каждый студент может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими. Оптимально, если учащиеся будут не только повторять доводы из учебного пособия, но и опираться на свой опыт или опыт своих знакомых.

1. Считаете ли вы оправданным повышение пенсионного возраста для поддержания сбалансированности пенсионной системы? Если нет, то какие иные способы сбалансировать объем взносов и выплат вы могли бы предложить?

Комментарий. Основной довод за повышение пенсионного возраста состоит в том, что эта мера позволяет увеличить количество взносов и сократить количество выплат. Аргументы против могут касаться этической стороны вопроса (неправильно менять правила игры для тех, кто большую часть жизни платил пенсионные взносы и планировал выйти на пенсию в определенном возрасте), медицинской (приведено в тексте учебного пособия) и социальной.

Самые простые способы сбалансировать пенсионную систему заключаются в сокращении (или отсутствии индексаций) пенсионных выплат или увеличении пенсионных взносов, более сложный — попытаться увеличить число плательщиков пенсионных взносов путем дальнейшей легализации теневых доходов жителей нашей страны. Однако у каждого из способов есть свои недостатки, о которых следует спросить учащихся, предложивших эти способы.

Подробнее см. подразд. 9.1.2.

2. Считаете ли вы оправданным введение в России добровольной пенсионной накопительной системы с автоматическим подключением участников?

Комментарий. Основной дискуссионный вопрос при обсуждении введения такой системы — допустимо ли «подталкивать»

людей к правильным решениям¹, т. е. устанавливать для них «по умолчанию» тот вариант, который государство или регулятор считает правильным для человека.

В продуманном и добросовестном исполнении такие системы не приносят потребителям ущерба или неприятностей, поскольку выбор понятен, а изменить его просто. Однако при непродуманной или недобросовестной реализации потребителю может быть сложно отказаться от варианта, приносящего ему ущерб.

Подробнее см. подразд. 9.1.2.

3. Какие финансовые активы вы считаете наиболее выгодными с точки зрения формирования долгосрочных накоплений?

Комментарий. При ответе на этот вопрос учащиеся должны опираться на статистические данные, которые можно почерпнуть с различных сайтов профильных ведомств, указанных в учебнике, а также из деловых СМИ.

Подробнее см. разд. 9.3.

4. Какую задачу пенсионной системы — страхование от нетрудоспособности или социальную поддержку малоимущих — вы считаете более важной? Кто, кроме государства, может решать эти задачи?

Комментарий. Вопрос носит немного провокационный характер, допустимым является ответ, что важны обе задачи. Негосударственные формы решения первой задачи приведены в учебнике, а решением второй задачи занимается семья и благотворительные фонды.

Подробнее см. подразд. 9.1.1 и разд. 9.3.

5. Какие формы вложения в человеческий капитал вы считаете наиболее эффективными?

Комментарий. Учащиеся могут указать любые направления развития личностного потенциала. Желательно, чтобы предлагаемые ими варианты касались нескольких сфер развития умений и навыков, приведенных в материале курса (см. табл. 9.2).

Подробнее см. подразд. 9.3.5.

¹ Термин «подталкивание» (от англ. *nudge*) ввели в научный оборот Р. Талер и К. Санстейн в своей книге (Талер Р., Санстейн К. *Nudge: архитектура выбора*. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017).

Кейс

Инвестирование пенсионных накоплений государственной управляющей компанией

Государственная управляющая компания «ВЭБ.РФ» может инвестировать пенсионные накопления в рамках обязательного пенсионного страхования в два инвестиционных портфеля (табл. 9.4).

ТАБЛИЦА 9.4

Состав активов для двух инвестиционных портфелей и доходность за 2014–2020 годы

Состав активов		
Расширенный инвестиционный портфель	Инвестиционный портфель государственных ценных бумаг	
Государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ; Облигации российских эмитентов, в том числе обеспеченные государственными гарантиями РФ; Депозиты в рублях и иностранной валюте; Средства в рублях и иностранной валюте на счетах доверительного управления в кредитных организациях.	Государственные ценные бумаги РФ; Облигации российских эмитентов, обеспеченные государственными гарантиями РФ; Средства в рублях и иностранной валюте на счетах доверительного управления в кредитных организациях.	
Доходность, % годовых		
2020	6,87	7,95
2019	8,70	12,14
2018	6,07	8,65
2017	8,59	11,09
2016	10,53	12,20
2015	13,15	15,31
2014	2,68	-2,05

Вопросы

1. Вспомните, в какой инвестиционный портфель «по умолчанию» направлялись поступающие в систему пенсионные взносы. Попробуйте объяснить, почему было принято именно такое решение?

2. Посчитайте совокупную доходность данных инвестиционных портфелей за 2014–2020 гг. Какие факторы, на ваш взгляд, повлияли на такой результат?

3. Если бы вы принимали решение о вложении своих средств в один из этих инвестиционных портфелей, куда бы вы их направили и почему?

Комментарии

1. Инвестиционным портфелем «по умолчанию» с 2004 г. является расширенный инвестиционный портфель (см. рис. 9.11 в подразд. 9.2.4). Инвестиционный портфель государственных ценных бумаг был введен в конце 2009 г., и средства в него попадают только по распоряжению будущего пенсионера. Вероятнее всего, регуляторы этой сферы хотели предложить в качестве базового варианта диверсифицированный портфель, предполагающий возможность вложений в относительно широкий спектр финансовых активов, считающихся, тем не менее, достаточно надежными. Немаловажным фактором было стремление направить пенсионные средства (так называемые «длинные» деньги, т. е. деньги, которые могут быть вложены в активы на длительный срок) в те сферы российского финансового рынка, которые в них нуждаются (например, ипотечные ценные бумаги).

2. Совокупная доходность по каждому портфелю может быть посчитана последовательным перемножением индексов доходности за указанные годы (т. е. $1,0687 \times 1,087 \times 1,0607 \times 1,0859 \times 1,1053 \times 1,1315 \times 1,0268 = 1,7183$, или 71,83 % для расширенного инвестиционного портфеля, и $1,0795 \times 1,1214 \times 1,0865 \times 1,1109 \times 1,122 \times 1,1531 \times 0,9795 = 1,8516$, или 85,16 % для инвестиционного портфеля государственных ценных бумаг). В этом расчете следует обратить внимание учащих на два момента:

1) сложение значений годовых доходностей в процентах, допустимое для грубой оценки показателя, в данном случае приведет к погрешностям (разница для процентного представления составит 15–20 процентных пунктов);

2) отрицательное значение доходности в процентах преобразуется в индекс доходности аналогично положительному значению доходности в процентах (делением на 100 % и сложением с 1, т. е. $-2,05 \% \div 100 \% + 1 = 0,9795$).

Причины такого «отставания» в доходности расширенного портфеля по сравнению с портфелем ГЦБ учащиеся могут поискать в деловой прессе. В их числе — снижение инфляции, приведшее как к снижению доходности облигаций федерального займа с купонами, привязанными к инфляции, так и ставок по депозитам, а также повышенная волатильность российского фондового рынка, которая приводит к отрицательной переоценке находящихся в расширенном портфеле корпоративных бумаг.

3. При ответе на этот вопрос следует оценивать логичность аргументации, которую приводят учащиеся в поддержку своего выбора. Сами аргументы могут повторять выводы из предыдущих вопросов: кто-то может предпочесть больший выбор доступных инструментов, а кто-то будет полагаться на надежность государственных ценных бумаг. Учащихся стоит предостеречь от аргументов, подобных такому: «Для портфеля ГЦБ доходность в прошлые годы была выше, значит, она будет выше и в дальнейшем», поскольку высокая прошлая доходность сама по себе не гарантирует высокой доходности в будущем. Наиболее ценными стоит признать доводы, опирающиеся на различные экономические прогнозы относительно будущих условий (например, если Банк России прогнозирует повышение инфляции, то портфель ГЦБ, скорее всего, не будет показывать более высокую доходность, чем расширенный портфель).

Глава 10. Финансовые инструменты для создания и развития своего бизнеса

Общие рекомендации

Глава 10 «Финансовые инструменты для создания и развития своего бизнеса» состоит из четырех разделов. Раздел 10.1 носит вводный характер и посвящен основным правилам составления бизнес-планов и учета рисков. Раздел 10.2 также носит вводный характер, в котором кратко описаны жизненные циклы бизнеса и основные формы организации бизнеса в России. Обычно выделяют стадии возникновения (посевная стадия), становления (старт), развития (быстрый рост), зрелости бизнеса и спада. Критерием для разделения жизненного цикла на периоды является динамика суммарного денежного потока компании. Раздел 10.3 описывает рыночные финансовые инструменты для развития бизнеса и их соответствие жизненным циклам бизнеса, он является самым объемным разделом в главе. В разделе 10.4 рассказано о различных формах государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Практикум для студентов состоит из четырех блоков:

1) тестовые вопросы в закрытой форме с выбором одного из предложенных вариантов ответа;

2) расчетные задачи (определение наиболее выгодного варианта налогообложения при использовании упрощенной системы налогообложения, определение целевой суммы сбора на краудфандинговой площадке, оценка возможности использования инструментов господдержки предпринимательской деятельности);

3) кейсы («Проверка участников финансового рынка на то, состоят ли они в справочниках финансовых организаций с использованием электронных сервисов», «Оценка долговой нагрузки предпринимателя и выбор типа кредита с использованием электронных сервисов»);

4) открытые вопросы, связанные с темой формирования первоначального уставного капитала компании.

Необходимо учесть, что изложение материалов главы основано на положениях нормативно-правовых актов, действующих

или принятых в 2021 г. Некоторые из них могут со временем претерпеть изменения или быть отменены. Возможно появление новых законов, стандартов, нормативных актов. Перед началом преподавания темы желательно уточнить, сохраняют ли силу те положения, которые вы планируете обсуждать со студентами.

Перед началом занятия для подготовки к ответам на открытые вопросы студентам рекомендуется самостоятельно изучить Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». После окончания занятий слушателям, которые заинтересованы в дальнейшем изучении этой проблематики, можно рекомендовать информационно-просветительский ресурс Банка России «Финансовая культура» (<https://fincult.info/>), а также обучающий портал Банка России «Деньги для дела» (<http://dengidela.com/>).

Рекомендуется проводить занятие в аудитории с выходом в Интернет, поскольку решение кейса «Проверка благонадежности выбранного финансового института предпринимателем с использованием электронных сервисов» и кейса «Оценка долговой нагрузки предпринимателя и выбор типа кредита с использованием электронных сервисов» удобнее объяснять либо при наличии у студентов личных телефонов с выходом в Интернет, либо в компьютерном классе/мультимедийной аудитории, имеющей выход в Интернет.

Ответы на задания практикума к главе 10

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из предложенных.

1. К заёмным источникам финансирования предпринимательского проекта относятся:

- а) банковский кредит, гранты, прибыль компании;
 - б) средства от выпуска и продажи облигаций, уставный капитал, банковский кредит;
 - в) лизинг, банковский кредит, выпуск облигаций;**
 - г) микрофинансирование, лизинг, уставный капитал.
- Подробнее см. разд. 10.3.

2. К собственным источникам финансирования предпринимательского проекта относятся:

- а) краудфандинг, лизинг;
- б) чистая прибыль компании, уставный капитал;**
- в) кредит, факторинг;
- г) акции, облигации.

Подробнее см. подразд. 10.3.1.

3. Какая из характеристик уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО) не соответствует законодательству Российской Федерации:

- а) уставный капитал ООО может быть частично или полностью оплачен денежными средствами;
- б) минимальное значение уставного капитала должно соблюдаться только в течение первого года деятельности ООО;**
- в) в уставный капитал ООО может быть внесено имущество;
- г) уставный капитал ООО разделен на доли.

Подробнее см. подразд. 10.3.1.

4. Что из нижеперечисленного не соответствует законодательству Российской Федерации:

а) каждый учредитель ООО вносит сумму стоимости своей доли в уставный капитал;

б) внесение вкладов в уставный капитал ООО осуществляется в полном объеме до государственной регистрации компании;

в) оценка стоимости неденежных вкладов в уставный капитал должна производиться независимым оценщиком.

Подробнее см. подразд. 10.3.1.

5. К основным целям кредита для предпринимателя не относятся:

а) приобретение средств производства, недвижимости, транспорта;

б) создание ликвидного залогового обеспечения;

в) пополнение оборотных средств;

г) приобретение новых технологий.

Подробнее см. подразд. 10.3.6.

6. К основным участникам лизинговой операции относятся:

а) лизингополучатель, лизингодатель, надзорные органы;

б) поставщик, лизингополучатель, лизингодатель, надзорные органы;

в) поставщик, лизингополучатель, лизингодатель, страховщик.

Подробнее см. подразд. 10.3.7.

7. В договоре факторинга понятием «фактор» обозначают:

а) поставщика (продавца) товаров, работ, услуг;

б) покупателя товаров, работ, услуг;

в) факторинговую компанию, принимающую на себя дебиторскую задолженность покупателя, предоставляя при этом деньги поставщику товаров.

Подробнее см. подразд. 10.3.8.

8. Бюджетное финансирование коммерческой организации в виде субсидий – это:

а) безвозвратное (при условии соблюдения требований о целевом назначении) предоставление денежных средств компаниям из соответствующих бюджетов в соответствии с утвержденной сметой государственных расходов;

б) возвратное беспроцентное предоставление денежных средств компаниям из соответствующих бюджетов в соответствии с утвержденной сметой государственных расходов;

в) возвратное под определенный процент предоставление денежных средств компаниям из соответствующих бюджетов в соответствии с утвержденной сметой государственных расходов.

Подробнее см. подразд. 10.3.10.

9. Региональные субсидии малому предприятию как инструмент финансирования предпринимательской деятельности относятся к:

- а) самофинансированию;
- б) бюджетному финансированию;
- в) заёмному финансированию.

Подробнее см. подразд. 10.3.10.

10. Система «Всё или ничего», которая используется краудфандинговыми платформами, предполагает:

а) все привлеченные денежные средства отправляются основателям предпринимательского проекта, вне зависимости от того, была ли собрана достаточная сумма или нет;

б) в случае если определенная сумма средств не набирается к сроку, установленному основателями предпринимательского проекта, то все собранные средства возвращаются обратно инвесторам проекта;

в) в случае если определенная сумма средств не набирается к сроку, установленному основателями предпринимательского проекта, то часть собранных средств возвращаются обратно инвесторам проекта.

Подробнее см. подразд. 10.3.3.

Расчетные задачи

1. Выбор оптимального варианта при упрощенной системе налогообложения.

Кафе «Валдай» открылось в начале 2019 г., работает на упрощенном налоговом режиме. Определите налог к уплате в бюджет при использовании обоих вариантов налогообложения, если деятельность компании за третий квартал 2019 г. характеризовалась следующими данными. Размер оборота — 3 млн руб., размер прибыли — 360,2 тыс. руб. Какой из двух вариантов налогообложения по упрощенной системе более выгоден для компании?

Комментарии для преподавателя

Специальные налоговые режимы предназначены для того, чтобы максимально облегчить жизнь малому предпринимательству.

Упрощенная система налогообложения — один из самых распространенных режимов налогообложения малого бизнеса, поскольку нет НДС, кроме уплачиваемого при ввозе товаров на таможне, налога на прибыль, налога на имущество. Компания платит единый налог «Доходы минус расходы по ставке 15 %» либо налог с «Дохода по ставке 6 %». К основным условиям применения можно отнести следующие:

- Уровень дохода:
 - переход на упрощенную систему налогообложения — не более 112,5 млн руб. за 9 месяцев;
 - применение упрощенной системы налогообложения — не более 150 млн руб. за год.
- Средняя численность работников — не более 100 человек.
- Остаточная стоимость основных средств — не более 150 млн руб.
- Доля участия других организаций — не более 25 %.
- Запрет применения упрощенной системы налогообложения для организаций, у которых есть филиалы и представительства.
- Запрет торговли подакцизными товарами.

1 вариант. Налог по упрощенной системе налогообложения:
 $6\% = 3\,000\,000 \times 0,06 = 180\,000$ руб.

2 вариант. Налог по упрощенной системе налогообложения:
 $15\% = 360\,200 \times 0,15 = 54\,030$ руб.

Данный вариант является более выгодным при существующей системе доходов и расходов в бизнес-модели компании.

Подробнее см. подразд. 10.3.1.

2. Определение целевой суммы сбора на краудфандинговой площадке.

Антон Тарасов решил начать бизнес по производству и продаже биомороженого. Он хочет найти деньги на реализацию идеи без привлечения банковского кредита и попробовать собрать часть средств на одной из крупнейших краудфандинговых площадок России. Заявленная Антоном сумма, необходимая для реализации проекта, составила 300 тыс. руб. Если краудфандинговая кампания, которую собирает проводить Антон, увенчается успехом, то собранные денежные средства будут переведены на указанный им банковский счет после успешного завершения проекта в течение определенного промежутка времени. Платежные системы удержат 3,5% от собранных средств, комиссия самой платформы составит 5%. В условиях дого-

вора с инвестиционной платформой прописано, что сначала необходимо вычислить сумму комиссии платежной системы, а комиссию платформы определяют за вычетом комиссии платежной системы.

Какая сумма денег останется в распоряжении Антона, если автор проекта выступает как физическое лицо?

Какая сумма денег останется в распоряжении Антона, если автор проекта выступает как индивидуальный предприниматель, работающий на упрощенной системе налогообложения (вариант «Доходы по ставке 6 %»)?

Комментарии для преподавателя

Можно порекомендовать студентам освежить в памяти материал учебного курса (подразд. 10.3.3). Не вся целевая сумма денежных средств, собранная на краудфандинговой площадке, пойдет на реализацию предпринимательского проекта. Подавляющее большинство площадок взимает комиссию, если проекту удастся привлечь определенное количество финансовых ресурсов, необходимое для его реализации, что и является одним из способов их заработка, и платежные системы могут взимать небольшой процент за транзакцию по переводу денежных средств на счет инициатора.

Если автор проекта физическое лицо, он платит налог НДФЛ в размере 13% от привлеченной суммы в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации (табл. 10.1).

ТАБЛИЦА 10.1

Сумма денег, остающаяся у предпринимателя после сбора средств на краудфандинговой платформе, если автор проекта физическое лицо

№	Показатель	Расчеты, тыс. руб.
1	Комиссии за перевод денег	$300 \times 0,035 = 10,5$
2	Комиссия платформы	$(300 - 10,5) \times 0,05 = 14,475$
3	Сумма денег, остающаяся у Антона	$(300 - 10,5 - 14,475) \times 0,87 = 239,27$

Если автор проекта индивидуальный предприниматель, он платит НДФЛ в размере 6% от привлеченной суммы (табл. 10.2).

ТАБЛИЦА 10.2

Сумма денег, остающаяся у предпринимателя после сбора средств на краудфандинговой платформе, если автор проекта индивидуальный предприниматель

№	Показатель	Расчеты, тыс. руб.
1	Комиссии за перевод денег	$300 \times 0,035 = 10,5$
2	Комиссия платформы	$(300 - 10,5) \times 0,05 = 14,475$
3	Сумма денег, остающаяся у Антона	$(300 - 10,5 - 14,475) \times 0,94 = 258,52$

3. Оценка возможности использования инструментов господдержки предпринимательской деятельности.

Компания ООО «Лютик» осуществляет деятельность по производству технологической продукции. Средний годовой оборот компании составляет 100 млн руб. (отклонения в разные годы не более 10%). В компании работают 20 человек. Компания планирует расширение своей деятельности за счет закупки дополнительного оборудования и рассматривает различные варианты долгового финансирования на сумму 100 млн руб. (на срок 5 лет, погашение ежегодно равными долями с отсрочкой на 1 год), в том числе с привлечением государственной поддержки (дополнительно к заёмным средствам, не менее 20 млн руб. компания планирует вложить самостоятельно):

- типовой банковский продукт:
 - 100 млн руб.;
 - 17,9 % годовых;
- получение займа от Корпорации развития малого и среднего предпринимательства (АО «МСП»):
 - 100 млн руб.;
 - 8,5 % годовых;
 - только для компаний, соответствующих критериям МСП;
- получение займа от Фонда развития промышленности (ФРП):
 - 100 млн руб.;
 - 5 % годовых;
 - только на оборудование;
 - не менее 15 % собственных средств.

А. Может ли компания получить заём в указанных институтах поддержки?

Б. Какова стоимость привлечения средств в Корпорации МСП?

В. Какова стоимость привлечения средств в ФРП?

Г. Какова экономия по сравнению с типовым банковским продуктом?

Комментарии для преподавателя

А. Может ли компания получить заем в указанных институтах поддержки?

ДА. АО «КМСП» — Критерии МСП до 2 млрд руб. выручки и 250 человек сотрудников. ФРП — цель — оборудование, вид деятельности — обрабатывающие производства, доля собственных средств $20 \div 120 = 16(6)\%$, что больше 15%.

Б. Какова стоимость привлечения средств в Корпорации МСП?

$100 \times 8,5\% + 100 \times 8,5\% + 75 \times 8,5\% + 50 \times 8,5\% + 25 \times 8,5\% = 29,75$ млн руб.

1 год 2 год 3 год 4 год 5 год

В. Какова стоимость привлечения средств в ФРП?

$100 \times 5\% + 100 \times 5\% + 75 \times 5\% + 50 \times 5\% + 25 \times 5\% = 17,5$ млн руб.

1 год 2 год 3 год 4 год 5 год

Г. Какова экономия по сравнению с типовым банковским продуктом?

$100 \times 17,9\% + 100 \times 17,9\% + 75 \times 17,9\% + 50 \times 17,9\% + 25 \times 17,9\% = 29,75$ млн руб.

1 год 2 год 3 год 4 год 5 год

КМСП: $62,65 - 29,75 = 32,9$ млн руб. **ФРП:** $62,65 - 17,5 = 45,15$ млн руб.

Проценты как за первый, так и за второй год начисляются на первоначальную сумму долга 100 млн руб. (так как в конце первого года в силу предоставленной отсрочки возврат заёмных средств еще не происходит), за третий год — на сумму 75 млн руб. (так как в конце второго года происходит возврат 25% заёмных средств, или 25 млн руб.), за четвертый год — на сумму 50 млн руб. (так как в конце третьего года происходит возврат еще 25% заёмных средств, или 25 млн руб.), за пятый год — на сумму 25 млн руб.

Кейсы

Комментарии для преподавателя

Это задание можно давать на дом в качестве самостоятельной работы — как одиночной, так и групповой (в таком случае кейс рассчитан на самостоятельную исследовательскую работу студентов).

Но методически разбор данного задания можно построить еще и таким образом: преподаватель предлагает студентам принести на практическое занятие кассовый чек, полученный от любой покупки. Учащиеся должны попробовать найти максимум информации о компании, продавшей товар или услугу с использованием электронных сервисов, указанных в данном кейсе. Также студентов можно разбить на группы и устроить мини-соревнование: кто найдет больше информации о компании, выдавший чек, за заранее определенное время (не более 10–15 мин). Для выполнения этого задания в классе на практическом занятии необходимы помещение с доступом к Интернету и наличие мобильных телефонов на руках у студентов.

Ссылки на электронные сервисы, указанные в данном задании, актуальны в 2021 г., поэтому перед началом занятия преподавателю рекомендуется проверить, являются ли ссылки на электронные ресурсы работающими.

Вступление к занятию

Обеспечение своевременных платежей и других действий по выполнению обязательств по договорам о пользовании выбранными финансовыми услугами — важная задача, стоящая перед любым предпринимателем. Резкое сокращение доходов, незапланированный рост расходов компании могут привести к тому, что она не сможет своевременно платить по счетам, соблюдать порядок погашения кредита, график лизинговых платежей, платежей по гарантийным обязательствам, продвигать проект на краудфандинговой площадке и пр.

Любая компания взаимодействует с определенным количеством контрагентов (партнеров, поставщиков, потребителей), и неправильный выбор контрагента может фатально отразиться на показателях доходности и рентабельности бизнеса, привести к непредвиденным убыткам, а иногда и к прекращению предпринимательской деятельности.

Ключевые индикаторы проверки контрагентов. Подозрительной выглядит ситуация, когда фирма находится по месту массовой регистрации. Проверить, сколько компаний зарегистрировано по адресу контрагента, можно на сайте ФНС России. Данный сервис предоставляет возможность получения сведений об адресах, указанных при государственной регистрации в качестве места нахождения юридических лиц. В реквизитах поиска на странице сервиса на сайте ФНС России можно ввести адрес контрагента и посмотреть, что за компании расположены по указанному адресу. Если здание по введенному адресу не является бизнес-центром, а зарегистрировано там 20 различных компаний, то это адрес массовой регистрации.

Подозрительной выглядит ситуация, когда директор одной фирмы почему-то также числится директором во многих других компаниях. Проверить такого директора также можно на сайте ФНС России. Сервис ФНС России предоставляет возможность получения сведений о физических лицах, являющихся руководителями или учредителями (участниками) нескольких юридических лиц.

Настораживает также ситуация, когда у компании — вашего будущего партнера — много арбитражных дел, где он выступает ответчиком, а также в отношении него возбуждено много исполнительных производств. Важно также обратить внимание на то, есть/были ли иски к вашему будущему партнеру за неисполнение обязательств по предпринимательской деятельности, в особенности по поставке сырья, оборудования, комплектующих, когда сразу же после подписания соглашения о поставке и получения предоплаты поставщик не стал выполнять обязательства. Проверить подобную ситуацию можно на странице сервиса «Картотека арбитражных дел». Данный сервис предоставляет возможность получения сведений по всем законченным и находящимся на рассмотрении арбитражным делам в России. Для отображения информации достаточно ввести номер дела или название компании, ее ИНН или ОГРН или другой параметр (атрибут дела для поиска), например, фамилию судьи или название суда.

Контрагента также можно проверить на странице сервисов «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента», «Прозрачный бизнес» официального сайта ФНС России. Так, например, сервис «Прозрачный бизнес» содержит сведения об основном виде деятельности и уставном капитале компании, ее адресе и наличии информации о недостоверности указанного адреса, о наличии недостоверных сведений об органах управления либо многократном участии органов управления именно этой компании в других компаниях. Использование подобных сервисов помогает повысить защищенность предпринимателя при выборе контрагентов компании.

Кейс 1

Прежде чем обращаться в банк, МФО или другую финансовую организацию, необходимо убедиться, что она работает легально. При поиске оптимальных финансовых инструментов любой предприниматель сталкивается с типичной задачей проверки благонадежности выбранного финансового института, неправильное решение которой может снизить эффективность использования данного финансового инструмента. Выберите финансовую организацию, соответствующую вашей цели и стадии развития бизнеса (микрозаём, лизинг, краудфандинг, факторинг, банковский

кредит) и проверьте потенциального контрагента по следующим характеристикам.

- Есть ли у выбранной вами компании действующая лицензия Банка России, либо она входит в государственный реестр компаний, которые могут работать на финансовом рынке (кроме лизинговых компаний)?
- Каковы виды деятельности компании, и какие финансовые услуги она вправе оказывать? Каков юридический адрес компании, есть ли у нее филиалы и представительства, можно ли посмотреть отчетность, а также структуру собственности этой компании?
- Есть ли отзывы потребителей о работе этой компании в Интернете (положительные или отрицательные, каких больше)?

При подготовке ответа используйте электронные сервисы (табл. 10.3).

ТАБЛИЦА 10.3

Проверка благонадежности компании с использованием электронных сервисов

№	Что можно найти	Где можно найти	Как можно найти
1	Перечень внесенных в реестр микрофинансовых организаций	Поднадзорные организации Банка России (онлайн-справочник на официальном сайте Банка России)	http://cbr.ru/fmp_check/?tab.current=t1
2	Проверка наличия МФО в реестре Банка России по названию, ИНН, ОГРН или регистрационному номеру		
3	Справочник кредитных организаций от Банка России		
4	Перечень внесенных в реестр операторов инвестиционных платформ		https://www.cbr.ru/finm_infrastructure/oper/
5	Данные компаний и ИП о производимой продукции, об участии в программах партнерства; о наличии контрактов в сфере госзакупок за предыдущий год	Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства	https://ofd.nalog.ru/index.html

ТАБЛИЦА 10.3 (окончание)

№	Что можно найти	Где можно найти	Как можно найти
6	Рейтинг микрофинансовых организаций России	Электронное ИА «Банки.ру»	https://www.banki.ru/microloans/companies/
7	Реестр зарегистрированных лизинговых договоров, поиск компании по названию организации или ИНН	Электронное ИА, посвященное деятельности лизинговых компаний	https://leasing-analytics.ru
8	Рейтинг лизинговых компаний России	Электронное ИА «Банки.ру»	https://www.banki.ru/products/leasing/
9	Реестр факторинговых компаний, поиск факторинговой компании по ИНН	Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу	https://portal.fedsfm.ru/check-inn
10	Отзывы о работе факторинговой компании	Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний — негосударственной некоммерческой организации, объединяющей юридические лица, осуществляющие факторинговые операции в России	http://asfact.ru/
11	Перечень банков — участников системы страхования вкладов	Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов (далее — АСВ)	https://www.asv.org.ru/insurance/banks_list/
12	Рейтинг банков России	Электронное ИА «Банки.ру»	https://www.banki.ru/banks/

Комментарии для преподавателя

При выборе микрофинансовых организаций необходимо уточнить юридическое наименование организации и проверить, внесена ли она в государственный реестр микрофинансовых организаций (перечень МФО, внесенных в реестр, опубликован на официальном сайте Банка России). Проверка МФО должна стать обязательным шагом для предпринимателя, поскольку под МФО нередко маскируются мошенники. Изучение отзывов заёмщиков МФО в Интернете также может пригодиться при выборе МФО. Самые выгодные условия для бизнеса обычно предлагают МФО, которые специализируются на поддержке предпринимателей. Перечень таких МФО также есть на сайте Банка России.

При выборе лизинговой компании предпринимателю необходимо обратить внимание на стаж работы компании на рынке, специализацию. Безопаснее работать с компанией, у которой уже есть опыт лизинговых операций с тем имуществом, которое предприниматель собирается взять в лизинг. У лизинговой компании со стажем уже сложился круг лояльных и надежных поставщиков, которые в свою очередь доверяют этой компании и предоставляют различные скидки и рассрочки, которыми может воспользоваться и сам предприниматель. Можно и нужно прочесть отзывы в Сети о лизинговой компании, которая погружена в специфику работы с аналогичными компаниями, связаться с бывшими клиентами, сравнить информацию о рейтингах на сайтах различных информационных агентств. Если лизинговая компания станет неплатежеспособной, имущество, за которое предприниматель исправно вносит платежи, окажется в залоге у финансирующего банка.

При выборе краудфандинговой платформы также необходимо уточнить, включен ли оператор этой платформы в реестр операторов инвестиционных платформ, обратить внимание на срок ее существования, количество успешных реализованных проектов, отзывы в Интернете тех, кто уже ранее привлекал финансирование с ее помощью.

Предприниматель может самостоятельно осуществить проверку факторинговой компании на портале Росфинмониторинга¹, воспользовавшись электронным сервисом идентификации компании по ИНН. Отсутствие компании в реестре Росфинмониторинга может свидетельствовать о неисполнении такой компанией требований действующего законодательства, а значит, в будущем служить основанием для кредитной организации отказать в проведении операций с денежными средствами по договорам факторинга. Посмотреть отзывы о работе той или иной компании в сети можно на сайте Ассоциации факторинговых компаний (АФК) — профессиональном объединении участников рынка факторинга в России.

Любые конкретные рекомендации по обращению в программы господдержки как на федеральном, так и на региональном уровнях стоит искать на официальных сайтах органов власти и организаций, оказывающих такую поддержку. Там обязательно должна быть указана нормативная база, согласно которой они имеют право работать: законы, акты, письма из государственных органов. В большинстве случаев дата вступления в силу российских нормативно-правовых актов не совпадает с датой их принятия (подписания). Эту нормативную базу следует проверить на актуальность, например, в справочно-правовых системах по законодательству Российской Федерации.

¹ URL: <http://www.fedsfm.ru/>

Помимо нормативных документов справочно-правовые системы содержат комментарии специалистов по законодательству, регулирующему предпринимательскую деятельность, бухгалтерскому и налоговому учету, там могут быть анализы судебных решений, типовые формы деловых документов и др. К распространенным справочно-правовым системам в России, которые широко используются предпринимателями, юристами, бухгалтерами, можно отнести «Гарант», «Консультант Плюс», «Кодекс», «Кодексы и Законы Российской Федерации» (табл. 10.4).

ТАБЛИЦА 10.4

Справочно-правовые системы в России

№	Что можно найти	Где можно найти
1	«Гарант»	https://base.garant.ru/
2	«Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru/
3	«Кодекс»	https://kodeks.ru/
4	«Кодексы и Законы Российской Федерации»	https://www.zakonrf.info

При выборе банка, где будут открыты расчетный счет, депозиты, взят кредит, как и в предыдущих случаях, следует обратить внимание на то, как долго банк существует на финансовом рынке. Многие банки имеют кредитные рейтинги, и чем выше рейтинг, тем надежнее финансовая организация. Найти информацию о рейтингах можно на сайте Банка России, а также на сайтах информационных агентств, посвященных тематике банковской отрасли России.

Кейс 2

Параметры расчетов по кредиту могут быть разными в зависимости от того, что для предпринимателя важнее — размер ежемесячного платежа, сумма кредита или сроки погашения (подробнее см. гл. 5).

Аннуитетный платеж — вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда его размер остается постоянным на протяжении всего периода кредитования.

Дифференцированный платеж — вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда тело кредита ежемесячно погашается в равных долях, а также оплачиваются начисленные за текущий месяц проценты.

Рассмотрим пример

На открытие кафе «Валдай» предприниматель планирует взять кредит в размере 1 млн руб. сроком на 1 год по ставке 12% годовых. Среднемесячный доход предпринимателя, по его прогнозам, будет составлять 120 тыс. руб. в месяц в течение ближайшего года. Порядок погашения кредита аннуитетный, т. е. ежемесячные выплаты по кредиту для заёмщика одинаковы в течение всего срока кредитования независимо от оставшейся суммы задолженности.

Рассчитайте график аннуитетных платежей по планируемому кредиту, чтобы оценить возможности предпринимателя выполнить обязательства перед банком и погасить долг (табл. 10.5).

Каков будет ежемесячный платеж (табл. 10.6)?

Какова будет долговая нагрузка, т. е. соотношение совокупного среднемесячного платежа по кредиту к совокупному среднемесячному доходу (см. табл. 10.6)?

Какая сумма будет ежемесячно оставаться у предпринимателя после выплаты по кредиту, исходя из совокупного среднемесячного дохода за весь срок кредитования (также см. табл. 10.6)?

ТАБЛИЦА 10.5

Результаты расчетов при аннуитетном порядке погашения кредита¹

Дата	Платеж	Проценты	Тело кредита/ займа	Остаток
27.05.2019	0	0	0	1 000 000,00
27.06.2019	88 848,79	10 000,00	78 848,79	921 151,21
27.07.2019	88 848,79	9 211,51	79 637,28	841 513,93
27.08.2019	88 848,79	8 415,14	80 433,65	761 080,28
27.09.2019	88 848,79	7 610,80	81 237,99	679 842,29
27.10.2019	88 848,79	6 798,42	82 050,37	597 791,92
27.11.2019	88 848,79	5 977,92	82 870,87	514 921,05
27.12.2019	88 848,79	5 149,21	83 699,58	431 221,47
27.01.2020	88 848,79	4 312,21	84 536,58	346 684,89
27.02.2020	88 848,79	3 466,85	85 381,94	261 302,95
27.03.2020	88 848,79	2 613,03	86 235,76	175 067,19

¹ Результаты расчетов представлены с использованием сервиса «Кредитный калькулятор» информационно-просветительского ресурса Fincult.info <https://fincult.info/services/credit-calculator/>

ТАБЛИЦА 10.5 (окончание)

Дата	Платеж	Проценты	Тело кредита/ займа	Остаток
27.04.2020	88 848,79	1 750,67	87 098,12	87 969,07
27.05.2020	88 848,76	879,69	87 969,07	0
Всего выплат:	1 066 185,45	66 185,45	1 000 000,00	0

Полная стоимость кредита составит 1 066 185,45 руб., из которых 66 185,45 руб. – проценты за пользование кредитом.

ТАБЛИЦА 10.6

Результаты расчетов при аннуитетном порядке погашения кредита

1	Ежемесячный платеж	88 848,79 руб.
2	Совокупный среднемесячный доход	120 000,00 руб.
3	Долговая нагрузка	$88 848,79 \div 120 000,00 = 74,04\%$
4	Сумма, которая ежемесячно будет оставаться у предпринимателя после выплаты по кредиту	$120 000,00 - 88 848,79 = 31 151,21$ руб.

Комментарии для преподавателя

Если порядок погашения кредита дифференцированный, т. е. тело кредита равномерно гасится на протяжении всего срока кредитования, то расчеты будут выглядеть немного иначе. Первоначальная сумма кредита будет делиться на срок кредитования, выраженный в месяцах (количество месяцев), в результате чего определяется доля ежемесячного платежа, закрывающая основную задолженность.

При любом результате расчетов, прежде чем брать кредит, предпринимателю необходимо тщательно взвесить это решение. Достаточно ли будет средств на все запланированные покупки и платежи? Данный расчет актуален, если у предпринимателя нет других кредитов. При этом нужно соотносить остаток с обязательными тратами. Если значение долговой нагрузки достаточно высоко,

то это уже критично, поскольку является первым симптомом возможного банкротства, как и показано в рассмотренном примере. Чуть больше 75 % своего дохода предприниматель тратит на обслуживание кредита, при этом мы еще даже не подсчитали обязательные ежемесячные расходы по ведению бизнеса, включая налоги.

Кейс 3

Попробуйте самостоятельно рассчитать необходимые параметры кредитования для вашего бизнеса: график платежей, ежемесячный платеж, долговая нагрузка, сумма денег, остающаяся в распоряжении предпринимателя. Для тренировки можно использовать следующий пример. На открытие бизнеса предприниматель планирует взять кредит в размере 2 млн руб. сроком на 3 года по ставке 12 % годовых. Среднемесячный доход предпринимателя, по его прогнозам, будет составлять 180 тыс. руб. в месяц в течение ближайших двух лет. Порядок погашения кредита аннуитетный, т. е. ежемесячные выплаты по кредиту для заёмщика одинаковы в течение всего срока кредитования независимо от оставшейся суммы задолженности.

Проверьте результаты своих расчетов с помощью электронных сервисов Банка России (табл. 10.7).

ТАБЛИЦА 10.7

Проверка оптимальных критериев кредита с использованием электронных сервисов

№	Что можно найти	Где можно найти	Как можно найти
1	<p>Расчет ежемесячного платежа, исходя из необходимой суммы, приемлемого срока погашения и процентной ставки по кредиту</p> <p>Расчет суммы кредита, исходя из приемлемого срока погашения, размера ежемесячных платежей и процентной ставки</p> <p>Расчет срока кредита, исходя из желаемой суммы, комфортного размера ежемесячных платежей и процентной ставки</p> <p>Расчет процентной ставки, которая нужна, чтобы взять в кредит необходимую сумму с приемлемым сроком погашения и размером ежемесячных платежей</p>	<p>Сервис «Тест заёмщика» информационно-просветительского ресурса Fincult.info — структуры Банка России</p>	<p>https://fincult.info/services/self-scoring/</p>

ТАБЛИЦА 10.7 (окончание)

№	Что можно найти	Где можно найти	Как можно найти
2	Расчет графика платежей по планируемому кредиту по сумме кредита Расчет графика платежей по планируемому кредиту по сумме платежа	Сервис «Кредитный калькулятор» информационно-просветительского ресурса Fincult.info — структуры Банка России	https://fincult.info/services/credit-calculator/

Комментарии для преподавателя

Банковский кредит является наиболее предпочтительным способом получения финансовых ресурсов в случае срочной необходимости, а также для долгосрочных проектов развития (подразд. 10.3.6).

Размер финансового состояния заёмщика, способность доходами от операционной деятельности покрывать платежи по кредитам, залоги и обеспечение в достаточном количестве (недвижимость, новая техника, дорогостоящее оборудование) — вот основные факторы, влияющие на решение банка о предоставлении кредита.

Что является наиболее важным для предпринимателя (размер ежемесячного платежа, сумма кредита или сроки погашения), можно оценить еще на стадии формирования бизнес-плана: каков размер долговой нагрузки на компанию, какой тип кредита необходимо взять, чтобы справиться с выплатами. Сервис «Тест заёмщика» информационно-просветительского ресурса Fincult.info, созданного Банком России, может помочь выбрать приемлемые параметры кредита.

Для того чтобы оценить свои возможности выполнить обязательства и погасить долг, необходимо рассчитать график платежей по планируемому кредиту или займу. Если известно несколько параметров кредита/займа, можно подобрать удобные для предпринимателя условия и сравнить их с предложениями кредиторов (банков, микрофинансовых организаций). Сервис «Кредитный калькулятор» Fincult.info может помочь рассчитать приемлемые условия по кредиту.

Открытые вопросы

Антон Тарасов, объединившись с тремя выпускниками кулинарного техникума, решил открыть в родном городе тематическое кафе северной русской кухни.

Первоначально в январе 2019 г. учредители хотели сформировать уставный капитал за счет:

- денежных средств в рублях и валюте, передаваемых в качестве вклада в уставный капитал ООО тремя участниками, которые будут предназначены для проведения ремонтных и отделочных работ;
- нежилого здания общей площадью 180 м², передаваемого одним из друзей, и оцененного независимым экспертом в сумму 30 000 долларов.

Указанное здание расположено в историческом центре города, имеет удобные подъездные пути и оборудованную стоянку, близко расположено к основным маршрутам городского транспорта, что усиливает преимущества создаваемого кафе (табл. 10.8).

ТАБЛИЦА 10.8

Состав вкладов в уставный капитал и их оценка на 14 января 2019 года

Участники	Статус	Сумма вклада, руб.
1	Физическое лицо	40 000
2	Физическое лицо	40 000
3	Физическое лицо	40 000
4	Физическое лицо	30 152 доллара (здание оценено независимым оценщиком)

Вопрос 1. Соответствует ли способ формирования уставного капитала российскому законодательству?

Комментарии для преподавателя

Данные вопросы подробно рассмотрены в материале курса (подразд. 10.3.1).

Нет, основатели неправильно сформировали начальный капитал. Уставный капитал (далее — УК) российского ООО фиксируется в рублях (Закон об ООО, п. 1 ст. 14).

Компаньоны потратили много времени на обсуждение и написание бизнес-плана, но так и не зарегистрировали бизнес. Однако в середине января 2019 г. партнеры заручились предварительным согласием от банка на выдачу кредита и пересмотрели свои решения по поводу уставного капитала, формируемого теперь за счет:

- гораздо меньшего объема денежных средств, передаваемых в качестве вклада в уставный капитал ООО тремя участниками, предназначенных для проведения ремонтных и отделочных работ;
- того же самого здания, передаваемого четвертым партнером, и оцененного независимым экспертом в сумму 2 млн руб. (табл. 10.9)

ТАБЛИЦА 10.9

Состав вкладов в уставный капитал и их оценка на 21 января 2019 года

Участники	Статус	Сумма вклада, руб.
1	Физическое лицо	4000
2	Физическое лицо	4000
3	Физическое лицо	1500
4	Физическое лицо	2 000 000 (здание оценено независимым оценщиком)

Вопрос 2. Соответствует ли способ формирования уставного капитала российскому законодательству?

Комментарии для преподавателя

Преподаватель может предложить студентам освежить в памяти материал учебника, где рассматриваются данные вопросы (подразд. 10.3.1).

Нет. Минимальный размер УК для ООО составляет 10 000 руб. (Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). С 1 сентября 2014 г. при оплате уставного капитала хозяйственного общества должны быть внесены денежные средства в сумме не ниже минимального размера уставного капитала (т. е. 10 000 руб.).

В конце января компаньоны выкупили у обанкротившегося кафе «Бургер-сайт» оборудование и сырье и оценили их стоимость с помощью независимого эксперта (27 000 и 3000 руб. соответственно). Также они пересмотрели свои решения по поводу денежных взносов в уставный капитал (табл. 10.10).

ТАБЛИЦА 10.10

Виды взносов в уставный капитал на 1 февраля 2019 года в ООО «Валдай»

Участники	Статус	Сумма вклада, руб.	Вид взноса	Проведена оценка независимым оценщиком
1	Физическое лицо	4000	Денежные средства	Не нужна
2	Физическое лицо	4000	Денежные средства	Не нужна
3	Физическое лицо	270000	Денежные средства	
		27000	Основные средства (оборудование)	Да
		3000	Оборотные средства (сырье)	Да
4	Физическое лицо	2 000 000 (здание оценено независимым оценщиком)	Основные средства (здание)	Да

Вопрос 3. Соответствует ли способ формирования уставного капитала российскому законодательству?

Комментарии для преподавателя

Предложенный участниками способ формирования уставного капитала теперь соответствует российскому законодательству, поскольку:

— оплата долей в уставном капитале общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами (в соответствии с п. 1 ст. 15 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»);

— уставный капитал превышает минимальный установленный законом в 10 тыс. руб. (в соответствии с п. 1 ст. 14 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»);

— оценка неденежного имущества была проведена независимым экспертом, что соответствует нормам законодательства (п. 2 ст. 66.2. ГК РФ и п. 2 ст. 15 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»);

— максимальный размер доли участника и виды имущества, которое не может быть внесено для оплаты долей в уставном капитале могут ограничиваться только в Уставе (в соответствии с п. 3 ст. 14 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Сумма уставного капитала ООО = 400 000 + 350 000 + 270 000 + 27 000 + 3 000 + 2 000 000 = 3 050 000 руб.

Вопрос 4. Как можно узнать про региональные меры поддержки предпринимательской деятельности?

Ключевые источники информации о региональных мерах поддержки — портал Бизнес-навигатора МСП (<https://smbn.ru/>), портал мойбизнес.рф, специальные порталы для малого и среднего предпринимательства, которые есть у каждого региона, где указан список действующих программ господдержки. Это ресурсы региональных инвестиционных агентств и департаментов по развитию малого и среднего предпринимательства¹. Федеральный портал Бизнес-навигатора МСП предоставляет информацию как по действующим конкурсам для предпринимателей непосредственно на сайте, так и информацию о региональных порталах (электронный сервис «Поддержка МСП в регионах»). На нем предприниматель может найти сервисы, необходимые ему как на старте (например, для определения ниши, в которой будет работать его бизнес, или продуктов, которые могут быть потенциально востребованы в его регионе), так и на последующих стадиях развития бизнеса (проверить контрагента, подать онлайн-заявку на кредит, узнать о действующих программах государственной поддержки и многое другое). Таким образом, для компаний, которые находятся на стадии становления, развития и зрелости, имеет смысл использовать механизмы поддержки, предлагаемые АО «Корпорация «МСП», АО «МСП Банк» и региональными гарантийными организациями (РГО).

Подробнее см. разд. 10.4.

¹ Названия данных структур могут варьироваться при сохранении общего смысла, например, «Департамент развития предпринимательства и конкуренции» Республики Татарстан и «Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка» г. Санкт-Петербурга выполняют схожие функции.

Глава 11. Права потребителей финансовых услуг и их защита

Общие рекомендации

Глава о защите прав потребителей финансовых услуг является завершающей, т. е. предполагается, что студенты уже ознакомились со всеми финансовыми инструментами и усвоили связанную с ними специфическую терминологию. Для понимания содержания главы и проведения занятия по этой теме желательно знать термины и понятия из глав 3, 4, 5, 7. Именно эти сферы попадают под регулирование предоставления финансовых услуг потребителям. Если в силу недостатка времени или желания излагать темы в ином порядке вы начнете обсуждение защиты прав потребителей со студентами до перечисленных выше тем, то необходимо позаботиться о введении соответствующей терминологии.

В зависимости от времени, которое преподаватель сможет и сочтет необходимым выделить на изучение темы, она может быть изложена в разном объеме.

Если на тему выделяется одно занятие (или часть занятия), то студентов необходимо познакомить с типичными примерами нарушения прав потребителя финансовых услуг (разд. 11.2) и механизмами защиты прав, а также организациями, в которые можно для этого обратиться (разд. 11.4). При этом основные права (разд. 11.1) можно просто перечислить в начале занятия, а с типами и примерами мошенничества (материал разд. 11.3) ознакомиться самостоятельно, прочитав учебник и сайт: <https://fincult.info/>.

Если на тему выделяются два и более занятий, то можно обсудить со студентами материал главы в полном объеме.

Первый раздел главы задает нормативную рамку дальнейшего изложения. Из него студенты узнают, какими нормативно-правовыми актами регулируется сфера защиты прав потребителей финансовых услуг, упоминаются органы власти, ответственные за реализацию того или иного права. Если времени на обсуждение темы достаточно, можно предложить студентам привести допол-

нительные примеры положений законодательства, защищающих те или иные права. Для более эффективного выполнения работы желательно применить формат домашнего задания: разделив студентов по группам, можно предложить им проанализировать нормативно-правовые акты, перечисленные в разделе или подразделе, и затем на занятии рассказать о найденных примерах.

Второй раздел главы посвящен типичным примерам нарушения прав потребителей финансовых услуг в различных сферах. При изложении материала на лекции можно ознакомить студентов и с примерами нарушения прав, и со способами их защиты. Проведение семинарского занятия по теме можно построить, знакомя студентов с примерами нарушения прав и предлагая им самим найти способы защиты. Материал желательно дополнять актуальными практиками, в том числе на основе региональной специфики.

Третий раздел посвящен мошенническим схемам. При изложении этой темы желательно донести до студентов, что в определенных условиях стать жертвой мошенников может каждый. Для более эффективного закрепления материала можно предложить студентам разыграть сценки, в которых один студент будет изображать мошенника (например, изображая звонок по телефону или убеждая вложить деньги в финансовую пирамиду), а другой – жертву. После просмотра сценки группа может отметить, в каких моментах «жертва» мошенничества действовала рискованно или по каким признакам из разыгранной сценки они определили, что один из персонажей – мошенник.

Четвертый раздел знакомит студентов с основными органами власти и общественными организациями, в которых потребитель финансовых услуг может получить необходимую информацию, консультацию или защиту. Изложение темы можно построить, как это сделано в учебнике, последовательно рассматривая деятельность различных организаций, или в привязке к основным правам потребителей (какие организации какие права защищают). В качестве домашнего задания для студентов можно подготовить кейсы, в которых им необходимо будет составить последовательность обращений и действий при нарушении их прав.

Следует учесть, что изложение материала главы основано на положениях нормативно-правовых актов, действующих в 2021 г. Некоторые из них могут со временем претерпеть изменения или быть отменены. Возможно появление новых законов, стандартов, нормативных актов. Перед началом преподавания темы желательно уточнить, сохранились ли те положения, которые вы планируете обсуждать со студентами. Могут появиться новые способы нарушения

прав потребителей, в том числе с использованием мошеннических схем. Информацию о них тоже желательно актуализировать.

Целью изучения темы «Права потребителей финансовых услуг и их защита» является овладение учащимися следующими предметными результатами образовательной деятельности. Студент должен

Знать:

- основные экономические понятия (товары, услуги, институты, государство, сбережения, инвестиции, кредит, процент, риск, страхование);
- основные финансовые организации (Банк России, Агентство по страхованию вкладов, Пенсионный фонд России, кредитная организация, страховая организация);
- основные финансовые инструменты, используемые для управления личными финансами (банковский вклад, кредит, валюта, договор страхования, ценные бумаги).

Уметь:

- воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений;
- пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать основные положения договора с финансовой организацией;
- оценивать индивидуальные риски, связанные с использованием инструментов управления личными финансами, а также риски стать жертвой мошенничества;
- оценивать и защищать свои права потребителя финансовых услуг.

Ответы на задания практикума к главе 11

Тесты

Данный тип заданий предполагает выбор единственного верного ответа из четырех предложенных. Чтобы правильно ответить на эти задания, достаточно внимательно прочитать соответствующий подраздел учебника.

1. Кто из перечисленных граждан не является потребителем финансовых услуг:

а) Сергей, пришедший в банк, чтобы узнать о предлагаемых условиях по вкладам;

б) Ростислав, заключивший договор с банком на получение кредита;

в) Ольга, индивидуальный предприниматель, заключившая договор о банковском обслуживании;

г) Анна, гражданка Франции, заключившая договор страхования с российской страховой фирмой на период пребывания в России.

Комментарий. Согласно материалу курса (разд. 11.1), потребителем услуги является гражданин, получающий или планирующий ее получить, соответственно Сергей является потребителем. Защита прав потребителей распространяется на сферу кредитования, поэтому Ростислав — тоже потребитель. Действие Закона «О защите прав потребителей» распространяется и на иностранных граждан, Анна — потребитель. Не является потребителем финансовой услуги Ольга, действие закона не распространяется на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

2. Для защиты своих прав потребителя финансовых услуг Антону необходимо знать (выберите наиболее полный и правильный ответ):

а) только положения Закона «О защите прав потребителей»;

б) только положения Закона «О защите прав потребителей» и ГК РФ;

в) положения Закона «О защите прав потребителей», ГК РФ, нормативно-правовых актов, регулирующих отдельные сегменты финансового рынка;

г) ничего из вышеперечисленного.

Комментарий. В учебном курсе (разд. 11.1) перечислено несколько названий и видов нормативно-правовых документов, регулирующих сферу защиты потребителей финансовых услуг.

3. К правам потребителей финансовых услуг непосредственно не относится:

а) право на информацию;

б) право быть услышанным;

в) право на здоровую окружающую среду;

г) право на безопасность.

Комментарий. Право на здоровую окружающую среду, конечно, является важным в современном мире, но сложно представить, как оно может быть приобретено или нарушено при получении финансовых услуг.

4. Платежные агенты — это:

а) юридические лица (кроме кредитных организаций) и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по приему платежей в пользу третьих лиц от физических лиц и не оказывающих им иные услуги;

б) кредитные организации, являющиеся посредниками при осуществлении безналичных расчетов между продавцами и покупателями;

в) любые граждане, осуществляющие оплату товаров и услуг;

г) продавцы товаров, получающие оплату за поставку товаров с отсрочкой.

Подробнее см. подразд. 11.2.1.

5. Вместе с открытием банковского вклада на 50 000 руб. вам предлагают заключить договор инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) еще на 150 000 руб.

Как вы должны отреагировать на это предложение, если вы опытный и внимательный потребитель финансовых услуг:

а) обрадоваться: вместо одной финансовой услуги вам предлагают две;

б) насторожиться и подробно расспросить сотрудника банка о характеристиках каждого продукта, только после этого принять решение;

в) не беспокоиться: ведь в общей сложности вы перечислите банку 200 000 руб., а это гораздо меньше, чем максимальная сумма для возврата в системе страхования вкладов;

г) испугаться и поскорее покинуть банк, не вступая в дальнейшие разговоры.

Подробнее см. подразд. 11.2.2.

Срочно покидать банк не надо — возможно, новый финансовый продукт вас заинтересует, но необходимо узнать как можно больше о его характеристиках перед принятием решения. При этом следует иметь в виду, что на договоры ИСЖ не распространяется система страхования вкладов.

6. Классическая финансовая пирамида предполагает получение доходов вкладчиками:

а) за счет размещения их денег на вкладах банков, руководители которых составляют верхушку пирамиды;

б) за счет размещения их денег в высокорисковые активы на финансовых рынках;

в) за счет средств участников пирамиды, пришедших после них;

г) за счет инвестиций в высокодоходные проекты по восстановлению пирамид в Египте и Перу.

Подробнее см. подразд. 11.3.1.

7. Какие риски вы берете на себя, становясь клиентом «черного кредитора»:

а) риск использования персональных данных мошенниками;

б) риск столкнуться с нелегальными коллекторами;

в) риск потери имущества;

г) верно всё вышеперечисленное.

Подробнее см. подразд. 11.3.2.

8. Какие меры предосторожности помогут защититься от фишинга:

а) не переходить по ссылкам из электронных писем, присланных с подозрительных адресов;

б) не брать кредиты, если на платежи по ним будет уходить более 30 % вашего ежемесячного дохода;

в) не вкладывать деньги в финансовые пирамиды;

г) не носить с собой банковскую карту.

Подробнее см. подразд. 11.3.5.

9. Какова последовательность действий при нарушении прав потребителя страховых услуг по договору ОСАГО (в случае неудовлетворения требований на первом и втором этапах):

а) предъявить требование страховой компании, направить обращение финансовому уполномоченному, подать иск в суд;

б) направить обращение финансовому уполномоченному, предъявить требование страховой компании, подать иск в суд;

в) предъявить требование страховой компании, подать иск в суд, направить обращение финансовому уполномоченному;

г) направить обращение финансовому уполномоченному, подать иск в суд, предъявить требование страховой компании.

Подробнее см. подразд. 11.4.4.

10. Роспотребнадзор имеет право:

а) проводить плановые и внеплановые проверки финансовых организаций;

б) инициировать гражданские дела;

в) оказывать консультационную помощь гражданам;

г) верно всё вышеперечисленное.

Подробнее см. подразд. 11.4.3.

Открытые вопросы

Эта категория заданий не предполагает единственного однозначного ответа. Открытые вопросы приглашают к рассуждению, в ходе которого каждый студент может предложить вариант или несколько вариантов ответа, которые кажутся ему наиболее подходящими. Оптимально, если учащиеся будут не только повторять доводы из учебника, но и опираться на свой опыт или опыт своих знакомых.

1. Зачем был создан институт уполномоченного по защите прав потребителей финансовых услуг?

Комментарий. До введения данного института случаи нарушения прав потребителей, предполагающие выплату компенсаций, обязательно рассматривались в суде. При этом, как правило, досудебное решение споров обходится и государству, и сторонам дешевле. Кроме того, решение вопросов по финансовым услугам требует специализированных знаний, которыми, скорей всего, будет обладать уполномоченный по отдельной рыночной сфере, чем судья общей юрисдикции. В то же время в отличие от деятельности других организаций, защищающих права потребителей, обращение

в которые носило скорее консультационный характер для потребителей, решение спора финансовым уполномоченным предполагает сразу запуск механизма, аналогичного решению суда. Если же потребитель не согласен с решением финансового уполномоченного, он может в дальнейшем обратиться в суд.

Подробнее см. подразд. 11.4.4.

2. Какие данные о вашей карте необходимы мошенникам, чтобы воспользоваться вашими деньгами?

Комментарий. Наиболее полноценный доступ к суммам на карте дает знание ПИН-кода при условии, что карта на руках у мошенников и не заблокирована. Имея карту и код, можно снимать деньги в банкомате в пределах суточного лимита, установленного банком. Для осуществления покупок онлайн мошенникам необходимо знать номер карты, срок ее действия, фамилию и имя владельца, а для большинства сайтов еще и CVV/CVC-код, а также одно-разовые пароли, которые приходят в СМС-сообщениях. Для оплаты через POS-терминал мошенникам не надо знать ничего, если у вас карта с чипом. Снятие денег с карт с возможностью бесконтактной оплаты (NFC) в пределах лимита происходит без введения ПИН-кода.

Подробнее см. подразд. 11.3.2–11.3.4.

3. Как вы думаете, почему, несмотря на то что у вкладчиков первой компании MMM были большие денежные потери, люди вновь понесли деньги в новую компанию MMM, созданную тем же самым человеком?

Комментарий. Во-первых, некоторые люди могли не знать о предыдущей деятельности руководителя компании. Возможно, у них остался в голове раскрученный бренд MMM, но без негативных ассоциаций. Во-вторых, люди не всегда действуют рационально. В главе 11 написано про поведенческие эффекты, можно попросить студентов перед занятием найти их более строгую и развернутую классификацию и попробовать выбрать те, которые подходят к ситуации. В наибольшей степени на решение людей в данном случае влияет эффект чрезмерной самоуверенности.

Подробнее см. подразд. 11.3.1 и 11.3.5.

4. Почему страховые компании часто стараются использовать «пакетные предложения» для продвижения своих услуг?

Комментарий. Люди часто недооценивают риски, и в России не очень развита культура страхования. Можно попросить студентов вспомнить, когда они или их родственники и знакомые оформляли страховки добровольно. Рынок страхования постепенно дрейфует в сторону обязательного страхования. Страховщики уже добились введения ОСАГО, обсуждается распространение обязательного страхования и на другие сферы не только для физических, но и для юридических лиц. Предложения пакетированных продуктов через банки расширяет рынок страховых услуг. Покупка некоторых из них оправдана, поскольку приводит к снижению процента по кредиту за счет снижения рисков банка (страхование предмета залога, страхование жизни при ипотечном кредитовании). Однако иногда продукты навязываются или предлагаются в отсутствие полной и достоверной информации обо всех свойствах/характеристиках.

Подробнее см. подразд. 11.2.4.

5. Почему государство заботится о защите прав потребителей финансовых услуг?

Комментарий. Защита прав и контрактов — одна из основных функций государства. Защита прав необходима для развития финансовых рынков, в противном случае люди не будут сберегать и инвестировать, что в свою очередь скажется на возможности предприятий реального сектора пользоваться дешевыми деньгами для открытия и расширения производства. Кроме того, защита прав потребителей финансовых услуг имеет определенное значение для отдельных секторов. В сфере страхования защита прав приводит к повышению доверия к страховым компаниям и страховым продуктам, люди начинают страховать свои риски, которые в противном случае привели бы к обнищанию. В сфере сбережений и кредитования защита прав также препятствует потере средств потребителями услуг.

Подробнее см. разд. 11.1.

Кейс

Добрый день. Меня зовут Андрей. От знакомых узнал о мошенничестве по телефону: мошенник провоцирует человека сказать да, записывает его голос, а потом использует запись, чтобы снять средства со счета. Так действительно бывает? Что делают банки, чтобы обезопасить клиентов в этом случае? Как еще могут использоваться записи моего голоса?

Комментарии. На первый вопрос можно дать отрицательный ответ. Для осуществления банковских операций по телефону необходимо пройти несколько уровней идентификации (как правило, представиться, назвать паспортные данные, кодовое слово). Если в кол-центре банка используется распознавание голоса, то этого обычно достаточно лишь для консультирования клиентов. Даже если мошенник узнает вашу фамилию и паспортные данные и запишет несколько фраз, включая «переведите деньги по номеру карты», при монтаже скорее всего голос будет звучать неестественно, а предугадать ход разговора с оператором довольно сложно. Также оператор не может перевести деньги на карту, которая не добавлена у клиента в личном кабинете.

Мошенники могут использовать голос жертвы, например, для шантажа, монтируя диалоги, порочащие человека. Защититься от этого можно разными способами, в частности, поставить на телефон приложения, чтобы определять, действительно ли вам звонят из какой-либо организации (например, проводят соцопрос), стараться не отвечать на телефонный звонок словом «да», и т. п.

Если вы стали жертвой мошенников-вымогателей, обратитесь в правоохранительные органы.

Полезным источником кейсов является сайт fincult.info, созданный Банком России. На нем в разделе «Грабли» содержатся описания ситуаций, произошедших с людьми, а для легкости подготовки кейса, материалы снабжены комментариями.

Приложение 1. Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности «Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности человека»

Более чем 15-летняя практика реализации компетентного подхода в российской системе образования демонстрирует сложность и неоднозначность понимания как самих терминов «компетенция», «компетентность», так и непосредственно процессов разработки образовательных программ и рабочих программ дисциплин/модулей и организации учебного процесса на основе компетентного подхода. В связи с этим мы считаем целесообразным сначала осветить некоторые методологические вопросы компетентного подхода, а затем остановиться на содержании универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности, рассмотреть методики и технологии формирования и оценки соответствующих индикаторов и результатов обучения, привести вариант рабочей программы дисциплины (РПД) и описать логику ее разработки. Особое внимание при этом будет уделено вопросам специфики формирования универсальной компетенции с учетом направления подготовки, уровня финансовой грамотности населения, традиций организации образовательного процесса в вузе.

Методологические аспекты компетентного подхода в образовании

Применение компетентного подхода в образовании (*competence-based education – CBE*) берет свое начало в 70-х гг. XX в. в США и связано с исследованиями известного американского лингвиста Н. Хомского. За 50-летний период различные аспекты содержания и реализации компетентного подхода находили отражение как в исследованиях зарубежных и отечественных ученых и практиков¹, так и в госу-

¹ Проблема компетентного подхода в высшем образовании исследовалась в трудах таких исследователей, как Н. Хомский, Р. Уайт, Дж. Равен, В. И. Байденко, В. А. Болотов, А. А. Вербицкий, И. А. Зимняя, Е. В. Караваева, А. В. Макаров, Д. В. Пузанков, Ю. Г. Татур, И. Г. Телешева, В. Х. Эченикз, М. Е. Ульянова, В. Д. Шадриков и др. URL: <http://www.unideusto.org/tuningeu/tuning-methodology.html> (проект «Tuning Russia»).

дарственных и межгосударственных документах в области образования¹.

Реализация компетентного подхода в отечественной системе образования закреплена ст. 11 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в соответствии с которой Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС ВО) включают требования к результатам освоения основных образовательных программ. В свою очередь, п. 3.1 разд. III «Требования к результатам освоения программы бакалавриата» ФГОС ВО (3++) устанавливает, что «в результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные программой бакалавриата»². Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденный Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 г. № 245, также фиксирует, что «организация обеспечивает осуществление образовательной деятельности в соответствии с установленными образовательной программой:

- планируемыми результатами освоения образовательной программы – **компетенциями выпускников**, установленными образовательным стандартом, и **компетенциями выпускников**, установленными организацией (в случае установления таких компетенций);
- планируемыми результатами обучения по каждой дисциплине (модулю), иному компоненту, в том числе практике, обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения образовательной программы».

Таким образом, в отечественной практике высшего образования компетенции – это целевой ориентир образовательной программы, сформулированный как «способность» (или «готовность») выпускника использовать полученные знания, умения, опыт деятельности, приобретенные социально-личностные качества в рамках освоения образовательной программы, в дальнейшей трудовой деятельности и в общественной жизни.

ФГОС ВО (3++) выделяет три вида компетенций выпускников образовательных программ высшего образования: универсальные, общепрофессиональные и профессиональные. При этом универсальные компетенции отражают ожидания современного общества

¹ Доклад международной комиссии по образованию, представленный ЮНЕСКО «Образование: сокрытое сокровище». – М.: ЮНЕСКО, 1997.

² http://fgosvo.ru/uploadfiles/FGOS%20VO%203++/Bak/380301_V_3_31082020.pdf. Сноска дана на ФГОС ВО (3++) подготовки бакалавров по направлению «Экономика». В соответствии с макетом ФГОС ВО (3++) аналогичный пункт присутствует в ФГОС ВО (3++) всех направлений и специальностей.

в части социально-личностного позиционирования в нем выпускника образовательной программы высшего образования соответствующего уровня и потенциальной готовности его к самореализации и саморазвитию. Общепрофессиональные компетенции отражают запросы рынка труда (в одной или нескольких смежных профессиональных областях) в части владения выпускником образовательной программы основами для решения профессиональных задач различных видов деятельности с учетом их динамического развития и потенциальной готовности к профессиональному росту. Профессиональные компетенции отражают запросы рынка труда в части потенциальной готовности выпускника образовательной программы к выполнению задач профессиональной деятельности в рамках определенного вида профессиональной деятельности в конкретной профессиональной области (или в секторе профессиональной области), в том числе потенциальной готовности выпускника к выполнению трудовых функций соответствующего уровня квалификации, не требующих опыта работы или дополнительного профессионального образования, установленных профессиональным стандартом на соответствующий вид профессиональной деятельности (при наличии).

Перечень универсальных компетенций – единый для всех направлений и специальностей одного уровня, общепрофессиональные компетенции едины для конкретного уровня и направления подготовки и специальности. Профессиональные компетенции каждая образовательная организация определяет самостоятельно на основе профессиональных стандартов, консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, обобщения отечественного и зарубежного опыта.

Содержание компетенций раскрывается через индикаторы достижения компетенций и результаты обучения. При этом индикаторы достижения компетенций – это то, что студент должен делать, т. е. может продемонстрировать в итоге освоения программы.

Результаты обучения имеют отношение к конкретным дисциплинам/модулям: это то, что студент должен знать и уметь, т. е. может продемонстрировать в итоге освоения отдельных дисциплин/модулей, практик.

Компетенции, как правило, формируются на базе дисциплин/модулей и видов деятельности, предусмотренных учебным планом. Обычно формирование компетенции осуществляется циклично на протяжении всей программы.

Индикаторы и результаты обучения должны быть измеримы, так как именно они оцениваются в итоге освоения программы или модуля/дисциплины, практики.

Очень важно при этом различать оценку результатов обучения по отдельным дисциплинам/модулям, практикам как этапам формирования компетенции и оценку сформированности компетенции в целом.

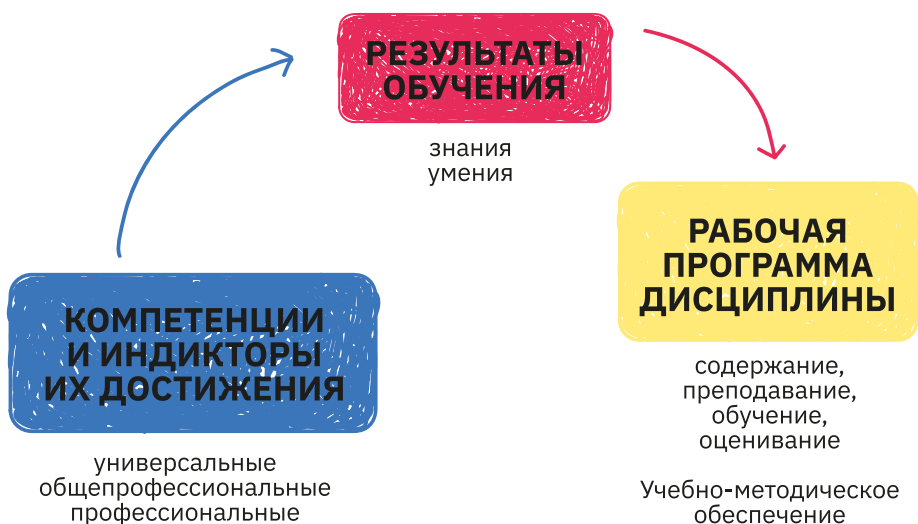
Особое внимание при разработке рабочих программ дисциплин следует обратить на обеспечение взаимосвязи, баланса между планируемыми результатами обучения и темами, изучение которых предусматривает данная дисциплина. Компетентностный подход к разработке образовательных программ, рабочих программ дисциплин предполагает, что планируемые результаты обучения — знания, умения — являются главной целью освоения дисциплины, а конкретные темы, методики, технологии обучения — это средства, инструменты их достижения. Разрабатывая оценочные средства, также целесообразно учитывать, для оценки каких результатов обучения — знаний или умений — они предназначены.

Методическим инструментом для формирования и оценки результатов обучения являются рабочие программы дисциплин, модулей, практик.

Схематично логическая взаимосвязь между компетенциями, результатами обучения и рабочими программами дисциплин представлена на схеме (рис. П1.1).

РИСУНОК П1.1

Взаимосвязь компетенций, индикаторов их достижения, результатов обучения и рабочих программ дисциплин



В настоящее время требования к рабочим программам дисциплин устанавливаются локальными нормативными документами образовательных организаций. Вместе с тем в структуре РПД целесообразно отражать в том или ином виде следующие содержательные моменты:

- наименование дисциплины;
- уровень высшего образования;
- направление подготовки;
- место дисциплины (модуля) в структуре основной профессиональной образовательной программы (ОПОП);
- входные требования для освоения дисциплины/модуля (при необходимости);
- планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников);
- объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся (по видам работ);
- содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий с формами контроля;
- краткое содержание тем дисциплины;
- взаимосвязь результатов обучения и изучаемых тем;
- перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины;
- перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля).
- перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);
- применяемые образовательные технологии для различных видов учебных занятий и для контроля освоения обучающимися запланированных результатов обучения;
- оценочные средства достижения планируемых результатов обучения;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля);
- описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса;
- иные сведения и (или) материалы, если необходимо.

Универсальная компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности

В соответствии с утвержденными ФГОС ВО (3++) и Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 26 ноября 2020 г. № 1456 компетенция в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности — «Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности человека», получила статус универсальной и должна быть сформирована у всех выпускников образовательных программ подготовки бакалавров и специалистов по всем направлениям подготовки и специальностям¹.

Уже из названия рассматриваемой универсальной компетенции видно, что она включает в себя, по сути дела, два взаимосвязанных, но относительно самостоятельных блока: общеэкономический блок и блок финансовой грамотности (разумного финансового поведения индивида). В этой связи предлагается выделить в ее составе два логически связанных индикатора. Первый из них — «понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике» — предполагает не просто овладение студентом понятийно-категориальным аппаратом экономической теории, но и формирование у него системного понимания экономики в целом, функций и взаимодействия ее основных элементов: домохозяйства, государства, фирмы, рынков продуктов, ресурсов, капитала — на разных этапах развития. Второй же индикатор — «применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски» — уделяет основное внимание поведению человека в социально-экономической системе, принятию решений с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости, эффективности его домашнего хозяйства.

Следует обратить внимание, что знания и умения, приобретенные студентом в рамках формирования первого индикатора, также позволяют в дальнейшем подготовить выпускников к решению задач предпринимательского, инновационного и других видов деятельности, т. е. сформировать соответствующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

В целях обеспечения единства содержательного понимания, преимущества образовательных программ разных направлений

¹ Актуальные версии ФГОС ВО (3++). URL: <http://fgosvo.ru/fgosvo/151/150/24/88>.

Федеральный сетевой методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов (экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова) при поддержке Министерства финансов Российской Федерации и Банка России разработал примерный перечень индикаторов достижения и планируемых результатов обучения, характеризующих этапы формирования универсальной компетенции (табл. П1.1), которые могут быть рекомендованы при подготовке РПД в различных вузах.

ТАБЛИЦА П1.1

Индикаторы достижения и результаты обучения универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике И-1	Знает основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные) (И-1. 3-1)
	Знает принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные характеристики рынка, виды конкуренции и монополий, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (И-1. 3-2)
	Знает факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения, принципы долгосрочного устойчивого развития (И-1. 3-3)
	Знает особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов (И-1. 3-4)
	Знает сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности (И-1. 3-5)
	Знает понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, последствия влияния государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов (И-1. 3-6)
	Умеет критически оценивать информацию об изменениях в экономике, в том числе перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствия экономической политики при принятии личных экономических решений (И-1. У-1)

ТАБЛИЦА П1.1 (окончание)

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски И-2	Знает основные виды личных доходов (зарботная плата, предпринимательский доход, рентные доходы и др.), основные виды расходов (индивидуальные налоги, обязательные платежи, страховые взносы, коммунальные платежи и др.), понимает целесообразность личного экономического и финансового планирования и принципы ведения личного бюджета (И-2, 3-1)
	Знает основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования в личном финансовом планировании (И-2, 3-2)
	Знает виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы управления ими (И-2, 3-3)
	Умеет вести личный бюджет, в том числе используя существующие программные продукты (И-2, У-1)
	Умеет решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла и выбирать инструменты для достижения финансовых целей (И-2, У-2)
	Умеет оценивать индивидуальные риски, в том числе риск мошенничества, и применять способы управления ими (И-2, У-3)
Умеет оценивать свои права, в том числе на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты, пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать основные положения договора с финансовой организацией (И-2. У-4)	

Формирование универсальной компетенции может осуществляться, как минимум, в рамках двух основных моделей:

- 1) компетенция формируется одной дисциплиной;
- 2) компетенция формируется образовательным модулем, в состав которого входят различные дисциплины и практики.

Реализация каждой из указанных моделей имеет свои ограничения и риски (табл. П1.2).

Логике разработки рабочей программы дисциплины рассмотрим на примере модели формирования универсальной компетенции одной дисциплиной «Экономика» с учетом ограничений и рисков, которые были описаны ранее (текст примерной РПД приведен в Приложении 2).

Предложенная дисциплина должна обеспечить сформированность универсальной компетенции и, следовательно, достижение

ТАБЛИЦА П1.2

Реализация моделей формирования универсальной компетенции с учетом ограничений и рисков

№	Модель	Ограничения и риски
1	Обязательная дисциплина	Ограничена общая трудоемкость. Снижение качества
2	Образовательный модуль: обязательные дисциплины и практики	Издержки на координацию работы команды преподавателей, согласованность рабочих программ дисциплин по планируемым результатам обучения, фондам оценочных средств, последовательности изучения
	Образовательный модуль: элективные дисциплины	Издержки на координацию работы команды преподавателей, согласованность рабочих программ дисциплин по планируемым результатам обучения, фондам оценочных средств, последовательности изучения. Вероятность выбора студентами дисциплины, процедура выбора. Организационные издержки

всех планируемых результатов обучения, поэтому она является обязательной для всех студентов.

При разработке рабочей программы данной дисциплины особое внимание следует обратить на следующие моменты:

1) организация процесса обучения с точки зрения соотношения контактной работы студента с преподавателем и самостоятельной работы студента, а также форм, методик и технологий обучения (п. 6, 7 примерной РПД; см. Приложение 2). Крайне желательно, чтобы общая трудоемкость освоения дисциплины составляла как минимум 3 зачетных единицы, или 108 академических часов. В этом случае, на наш взгляд, возможны два варианта организации процесса обучения. Первый вариант предполагает, что контактная работа студента с преподавателем составляет 58 часов, а самостоятельная работа студента — 50 академических часов. Во втором варианте контактная работа студента с преподавателем и самостоятельная работа студента составляют по 54 академических часа. При этом в первом случае занятия лекционного типа составляют 18 часов, семинарского типа — 36 часов, а во втором случае соответственно 32 часа и 18 часов. Принципиальное отличие заключается в том, что в первом случае учащимся в качестве учебно-методического материала целесообразно предложить видеолекции,

на работу с которыми в рамках самостоятельной работы выделяется 20 академических часов. Кроме того, первый вариант предусматривает в два раза большее число занятий семинарского типа, в рамках которых предполагается проведение занятий в интерактивной форме — разбор кейсов, проведение деловых игр и т. п., которые обеспечивают получение запланированных умений;

2) взаимосвязь планируемых результатов обучения и содержание тем дисциплины и трудоемкость их изучения (п. 5, 8, 9 примерной РПД; см. Приложение 2). Основная задача дисциплины состоит в достижении планируемых результатов обучения, поэтому темы и соответствующие дидактические единицы являются не самоцелью, а инструментом достижения. Наличие незаполненных строк или столбцов в таблице взаимосвязи результатов обучения и тем дисциплин говорит о том, что мы либо не обеспечиваем достижение соответствующего результата, либо рассматриваем тему, которая не соответствует цели изучаемой дисциплины. Кроме того, необходимо обеспечить соответствие между трудоемкостью изучения каждой темы, которая указана в соответствующей таблице, и вкладом данной темы в формирование результатов обучения;

3) основная и дополнительная учебная литература (включая нормативные правовые акты), а также ресурсы информационно-коммуникационной сети Интернет, необходимые для освоения дисциплины (п. 10, 11 примерной РПД; см. Приложение 2). Объем рекомендуемой для освоения обязательной литературы должен быть обеспечен выделяемым студенту временем для самостоятельной работы. Поэтому при составлении списка литературы желательно указывать не просто название учебника, монографии, статьи, главы в учебнике, но и их объем в печатных листах. Если в списке обязательной литературы присутствуют источники на иностранных языках, целесообразно сформулировать обязательное требование к студенту с точки зрения уровня владения соответствующим иностранным языком. Очень важно регулярно (по возможности ежегодно) пересматривать список рекомендуемой литературы и при необходимости обновлять его;

4) оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации. Важно помнить, что мы оцениваем достижение результатов обучения, а не освоение конкретной темы. В связи с этим необходимо обеспечить соответствие между оцениваемым результатом обучения и соответствующим инструментом/средством оценивания и не допускать, чтобы умения оценивались тестами. Кроме того, в связи с тем, что только данная дисциплина формирует универсальную компетенцию, целесообразно предусмотреть оценку отдельных результатов обучения в рамках текущего контроля,

а инструменты промежуточной аттестации должны обеспечить оценку сформированности компетенции в целом. Эту задачу позволяет решить балльно-рейтинговая система оценки успеваемости. При этом оценочные средства могут носить «универсальный» характер и обеспечивать оценку одновременно нескольких результатов обучения, например, кейс, реферат и т. п.;

5) использование информационно-коммуникационных технологий целесообразно рассматривать с точки зрения организации учебного процесса: интерактивное использование различных образовательных платформ (электронная информационно-образовательная среда вуза), которые предоставляют возможность размещения учебно-методических материалов по дисциплине, проведения мероприятий текущего контроля, заполнения журналов и ведомостей успеваемости и т. п. Кроме того, при необходимости в ряде случаев целесообразно использовать дистанционные технологии при проведении занятий как лекционного, так и семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций. Особое внимание следует обратить на возможность использования электронных учебников.

При разработке рабочих программ дисциплин/модулей необходимо также учитывать следующие факторы:

- региональные особенности предоставления финансовых услуг и уровень финансовой грамотности населения, которые должны найти отражение как в содержании соответствующих лекций, так и при разработке соответствующих кейсов, деловых игр и других интерактивных форм обучения;
- уровень финансовой грамотности выпускников организаций среднего общего и среднего профессионального образования, который будет оказывать влияние на использование методик и технологий преподавания и обучения;
- направления подготовки и специальности, которые также будут определять используемые методики и технологии преподавания и обучения;
- традиции образовательных организаций, которые определяют требования к разработке и реализации образовательных программ, организации учебного процесса, возможность и готовность использования дистанционных технологий и электронного обучения, сетевой формы реализации образовательных программ.

**Приложение 2. Примерная рабочая программа дисциплины «Экономика»
(разработана специалистами экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова)**

1. Наименование дисциплины: Экономика.
 2. Уровень высшего образования: бакалавриат.
 3. Направление (направленность) подготовки: неэкономические специальности (в каждом конкретном случае указывать код в соответствии с классификатором).
 4. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП: базовая часть ОПОП (предпочтительно 1–2 год обучения).
 5. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников).
- УК-10 (9) Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

ТАБЛИЦА П2.1

Соотнесение индикаторов достижения компетенции с планируемыми результатами обучения

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
<p>Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономическое развитие, цели и формы участия государства в экономике И-1</p>	<p>Знает основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченность рациональности, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные) (И-1. 3-1)</p>
	<p>Знает принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные характеристики рынка, виды конкуренции и монополий, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (И-1. 3-2)</p>
	<p>Знает факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения, принципы долгосрочного устойчивого развития (И-1. 3-3)</p>
	<p>Знает особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов (И-1. 3-4)</p>
	<p>Знает сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности (И-1. 3-5)</p>
	<p>Знает понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, последствия влияния государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов (И-1. 3-6)</p>
	<p>Умеет критически оценивать информацию об изменениях в экономике, в том числе перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствия экономической политики при принятии личных экономических решений (И-1. У-1)</p>

ТАБЛИЦА П2.1 (окончание)

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
<p>Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски И-2</p>	<p>Знает основные виды личных доходов (зароботная плата, предпринимательский доход, рентные доходы и др.), основные виды расходов (индивидуальные налоги, обязательные платежи, страховые взносы, коммунальные платежи и др.), понимает целесообразность личного экономического и финансового планирования и принципы ведения личного бюджета (И-2. З-1)</p>
	<p>Знает основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования в личном финансовом планировании (И-2. З-2)</p>
	<p>Знает виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы управления ими (И-2. З-3)</p>
	<p>Умеет вести личный бюджет, в том числе используя существующие программные продукты (И-2. У-1)</p>
	<p>Умеет решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла и выбирать инструменты для достижения финансовых целей (И-2. У-2)</p>
	<p>Умеет оценивать индивидуальные риски, в том числе риск мошенничества, и применять способы управления ими (И-2. У-3)</p>
	<p>Умеет оценивать свои права, в том числе на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты, пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать основные положения договора с финансовой организацией (И-2. У-4)</p>

6. Объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы, всего 108 академических часа, которые можно распределить в соответствии с двумя вариантами.

Вариант 1. 58 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (18 часов – занятия лекционного типа, 36 часов – занятия семинарского типа, 2 часа – групповые консультации, 2 часа мероприятия промежуточной аттестации), 50 часов отводится на самостоятельную работу студента (20 часов – изучение видеолекций, 20 часов – изучение учебно-методических материалов, 5 часов – изучение условий кейсов, 5 часов – подготовка к промежуточной аттестации).

Вариант 2. 54 часа составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (34 часа – занятия лекционного типа, 18 часов – занятия семинарского типа, 2 часа – групповые консультации), 54 часа отводится на самостоятельную работу обучающегося.

7. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий (табл. П2.2, П2.3).

ТАБЛИЦА П2.2

Вариант 1

Название темы	Трудоемкость (в академических часах) по видам работ									
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы				Самостоятельная работа студента, часы				
		Всего часов контактной работы	в том числе			Всего часов	в том числе			
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Консультации		Видео	Учебник	Условия кейсов	
				групповые	индивидуальные					
Тема 1. Экономические закономерности и принципы принятия экономических решений	11	6	2	4			5	3	2	

ТАБЛИЦА П2.2 (продолжение)

Название темы	Трудоёмкость (в академических часах) по видам работ									
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы					Самостоятельная работа студента, часы			
		Всего часов контактной работы	в том числе			Консультации	Всего часов	в том числе		
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	групповые			индивидуальные	Видео	Учебник
Тема 2. Эволюция экономических систем и развитие	11	6	2	4			5	3	2	
Тема 3. Государство в современной экономике	11	6	2	4			5	2	2	1
Тема 4. Циклическое развитие экономики и кризисы	11	6	2	4			5	2	3	
Тема 5. Экономика домохозяйства и личный бюджет	11	6	2	4			5	2	2	1
Тема 6. Возможности и риски использования расчетных и платежных инструментов	11	6	2	4			5	2	2	1

ТАБЛИЦА П2.2 (окончание)

Название темы	Трудоёмкость (в академических часах) по видам работ									
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы				Самостоятельная работа студента, часы				
		Всего часов контактной работы	в том числе		Консультации	Всего часов	в том числе			
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа			групповые	индивидуальные	Видео	Учебник
Тема 7. Сберегательное и инвестиционное поведение индивида	11	6	2	4			5	3	2	
Тема 8. Кредит как способ достижения финансовых целей	11	6	2	4			5	2	2	1
Тема 9. Управление личными финансовыми рисками и защита прав потребителя	11	6	2	4			5	2	2	1
Промежуточная аттестация	9	4	2		2		5		5	
Всего часов:	108	58	20	36	2		50	21	24	5

Название темы	Трудоемкость (в академических часах) по видам работ									
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы				Самостоятельная работа студента, часы				
		Всего часов контактной работы	в том числе		Консультации	Всего часов	в том числе			
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа			групповые	индивидуальные	Реферат	Эссе
Тема 1. Экономические закономерности и принципы принятия экономических решений	14	9	6	3		—	5			
Тема 2. Эволюция экономических систем и развитие	14	9	6	3		—	5			
Тема 3. Государство в современной экономике	11	6	4	2		—	5			
Тема 4. Циклическое развитие экономики и кризисы	11	6	4	2			5			
Тема 5. Экономика домохозяйства и личный бюджет	8	3	2	1			5			

ТАБЛИЦА П2.3 (окончание)

Название темы	Трудоёмкость (в академических часах) по видам работ									
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы					Самостоятельная работа студента, часы			
		Всего часов контактной работы	в том числе				Всего часов	в том числе		
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Консультации			Реферат	Эссе	...
групповые	индивидуальные									
Тема 6. Возможности и риски использования расчетных и платежных инструментов	8	3	2	1			5			
Тема 7. Сберегательное и инвестиционное поведение индивида	11	6	4	2			5			
Тема 8. Кредит как способ достижения финансовых целей	9	4	2	2			5			
Тема 9. Управление личными финансовыми рисками и защита прав потребителя	9	4	2	2		—	5			
Промежуточная аттестация	13	4	2	—	2		9			
Всего часов:	108	54	34	18	2	—	54			

8. Краткое содержание тем дисциплины.

Тема 1. Экономические закономерности и принципы принятия экономических решений

Экономика как наука о распределении ограниченных ресурсов и о стимулах. Виды экономических ресурсов. Деньги и их функции. Экономические агенты и рыночный обмен, балансирование спроса и предложения, трансакционные издержки. Рыночная координация и распределительная функция рынка.

Поведение экономических агентов. Принцип максимизации полезности и отклонения от него: ограниченная рациональность, использование эвристик, поведенческие эффекты и систематические ошибки, учет невозвратных трат, спонтанные траты, демонстративное потребление. Принятие экономических решений индивидом: предпочтение текущего потребления и дисконтирование, важность финансового планирования и сберегательного поведения, учет явных, неявных, невозвратных затрат, альтернативных и трансакционных издержек; сравнение предельных величин. Влияние культуры и институтов на индивидуальное поведение и взаимодействие экономических агентов.

Основные характеристики рынков: количество покупателей и продавцов, свойство продукта, барьеры входа и выхода, полнота информации. Конкуренция, олигополия, монополия. Эффективность конкуренции. Регулирование рынков.

Тема 2. Эволюция экономических систем и развитие

Типы экономических систем. Рыночный, командный и смешанный типы распределения ресурсов и координации деятельности экономических агентов. Экономическое содержание собственности. Модели современного капитализма. Проблема выбора между эффективностью и равенством. Технический и технологический прогресс при капитализме и рост производительности. Индустриальное производство, экономика знаний, цифровизация.

Показатели уровня социально-экономического развития. Классификация стран по уровню развития. Экономический рост и его измерение. Источники роста, особенности развития стран со средним уровнем доходов. Проблема «институциональной колеи». Ресурсные и экологические пределы современной модели экономического развития. Проблема устойчивости развития в долгосрочной перспективе.

Предпринимательство как фактор экономического роста: инновации и создание рабочих мест. Частное и государственное предпринимательство. Риски предпринимательской деятельности для семейного бюджета.

Тема 3. Государство в современной экономике

Несовершенство рыночного механизма («провалы» рынка). Роль государства в современной экономике: создание и поддержание правил, защита контрактов, производство общественных благ, поддержка долгосрочных приоритетов развития. Сохранение и развитие человеческого капитала общества. Государственный сектор экономики. Частные формы предоставления общественных благ.

Структурная политика и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Социальная функция государства.

Система перераспределения доходов: налоги, субсидии, стипендии, пенсионные выплаты. Ответственность индивида за личное благосостояние.

Несовершенство государства как экономического агента («провалы» государства).

Тема 4. Циклическое развитие экономики и кризисы

Циклическое развитие как закон рыночной экономики. Периодичность подъемов и спадов. Основные признаки кризиса. Особенности финансовых и экономических кризисов XXI в. в мире и в России. Послекризисная реструктуризация и технологическое обновление. Задачи и вызовы государственного антициклического и антикризисного регулирования. Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политики государства: влияние на экономику и на индивида.

Социальные издержки кризисов. Инфляция и безработица — угрозы финансовой устойчивости домохозяйств. Механизмы снижения личной инфляции и рисков личной безработицы. «Денежная иллюзия».

Тема 5. Экономика домохозяйства и личный бюджет

Особенности финансового и экономического поведения на разных этапах жизненного цикла индивида. Структура доходов и расходов домохозяйства. Виды доходов: заработная плата работника по найму, рентные доходы, прибыль от предпринимательской деятельности, социальные выплаты и пенсии. Типичные ошибки при управлении доходами индивида. Структура расходов на разных этапах жизненного цикла. Обязательные и необязательные расходы. Налоги (ставки, льготы, вычеты), коммунальные расходы и иные обязательные платежи. Расходы на образование, повышение квалификации и медицинское обеспечение. Особенности структуры расходов различных доходных групп.

Учет расходов и доходов как фактор устойчивости бюджета домохозяйства, текущее и долгосрочное планирование, формирование

личного бюджета. Технологии учета доходов и расходов, программные продукты для ведения личного бюджета. Постановка финансовых целей и их изменение на разных этапах жизненного цикла.

Тема 6. Возможности и риски использования расчетных и платежных инструментов

Виды расчетов и платежей в повседневной жизни: наличные, безналичные, электронные. Современные платежные средства. Банковские платежные системы, банковские счета, дебетовые и кредитные банковские карты. Электронные платежные системы, «электронные кошельки». Выбор индивидом расчетных инструментов.

Иностранная валюта, валютный курс. Использование валютных счетов. Квазиденьги (бонусы, баллы, мили), их использование для управления лояльностью потребителя. Криптовалюты, возможности и риски их использования.

Риски мошенничества при расчетах и способы его предотвращения. Правила безопасности при пользовании банковскими картами, интернет-банкингом, мобильным банкингом, электронными денежными средствами.

Тема 7. Сберегательное и инвестиционное поведение индивида

Необходимость сбережений и инвестиций как условие относительной финансовой устойчивости и независимости индивида. Доходность, риск и ликвидность сбережений и инвестиций. Сберегательное и инвестиционное поведение индивида на различных этапах жизни, снижение с возрастом допустимого уровня риска.

Формы сбережений: наличные деньги, банковские счета и вклады, валюта, драгоценные металлы, недвижимость и др. Характеристики банковских вкладов (депозитов): процентная ставка, срок, порядок начисления процентов, возможность пополнения, условия досрочного изъятия. Простые и сложные проценты. Выбор банка и выбор вклада, недобросовестные приемы банков по привлечению клиентов. Система страхования банковских вкладов. Особенности и типичные ошибки сберегательного поведения граждан в России.

Мотивация индивида к инвестициям на фондовом рынке. Посредники и инфраструктура фондового рынка (брокер, биржа, депозитарий), взаимодействие индивида с ними. Виды ценных бумаг. Акции и облигации: выбор ценных бумаг для инвестирования, риски вложения в ценные бумаги. Принцип диверсификации портфеля. Коллективные инвестиции: паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды. Финансовые пирамиды: опасности

и признаки. Типы инвестиционного поведения граждан в России, типичные ошибки.

Тема 8. Кредит как способ достижения финансовых целей

Роль кредита в достижении финансовых целей индивида. Типы кредитного поведения граждан в России. Риски использования кредита для финансирования текущего потребления и завышенная самооценка кредитоспособности («феномен финансового подростка»). Закредитованность населения как экономическая и социальная проблема в России.

Виды кредитов: ипотечные, потребительские целевые (автомобильные, образовательные) и нецелевые, POS-кредиты, «займы до зарплаты». Основные параметры кредитного договора и обязанности должника по выполнению условий кредита. Недобросовестные действия финансовых организаций при выдаче кредитов. Типичные ошибки граждан при получении кредита.

Просрочка платежа и неплатежеспособность: пени и штрафы, права и обязанности кредитора, должника и коллектора, реструктуризация и рефинансирование долга. Личное банкротство.

Тема 9. Управление личными финансовыми рисками и защита прав потребителя

Страхование как способ управления рисками. Виды страхования (обязательное и добровольное; личное, имущественное, ответственности). Выбор страховой компании и страхового продукта.

Асимметрия информации на рынке финансовых услуг и риск получения некачественной услуги. Нарушения прав потребителей финансовых услуг при расчетах и платежах, в сфере сбережений, кредитования, страхования. Способы снижения рисков индивидом. Защита прав пользователя финансовых услуг, законодательство о защите прав потребителя, государственные и общественные институты защиты прав.

Мошенничество в сфере личных финансов. Механизмы и практики снижения риска стать жертвой мошенников. Роль государственных, финансовых и общественных институтов в борьбе с мошенничеством.

ТАБЛИЦА П2.4

Взаимосвязь тем
и результатов обучения

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9
И-1. 3-1	X					X	X	X	X
И-1. 3-2	X	X	X	X			X	X	
И-1. 3-3	X	X		X					
И-1. 3-4		X		X					
И-1. 3-5		X			X				
И-1. 3-6			X	X	X				
И-1. У-1	X	X	X	X	X				
И-2. 3-1	X	X	X		X		X	X	X
И-2. 3-2				X	X	X	X	X	X
И-2. 3-3	X			X	X	X	X	X	X
И-2. У-1					X				
И-2. У-2					X		X	X	X
И-2. У-3				X	X	X	X	X	X
И-2. У-4			X	X	X	X	X	X	X

9. Взаимосвязь тем и результатов обучения (табл. П2.4).

10. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

Данный раздел преподавателям предлагается заполнить самостоятельно.

11. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля).

Данный раздел преподавателям предлагается заполнить самостоятельно.

12. Оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю).

Данный раздел преподавателям предлагается заполнить самостоятельно, в том числе с использованием материалов настоящего методического пособия.

13. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) – кратко.

Для успешного освоения необходимо посещать лекции и семинарские занятия, выполнять задания для самостоятельной работы. Курс имеет балльно-рейтинговую систему оценки.

14. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Часть семинарских занятий желательно проводить в компьютерных классах на компьютерах, подключенных к сети Интернет и установленным пакетом Office 365.

15. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса.

Аудитории с проектором или смарт-доской, доской и маркерами/ мелом. Для проведения части занятий – компьютерные классы.

16. Иная информация (при необходимости).

