

**УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ**

Финансовая грамотность



Банк России

Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

По заказу Банка России

Экономический факультет
Московского государственного
университета
имени М. В. Ломоносова

Финансовая грамотность

**УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ**

Издательство
Московского университета
2021

УДК 33:378
ББК 65:74.48
Ф59

АВТОРЫ:

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, М. С. Толстель, С. А. Трухачев, В. С. Трушина, М. С. Шахова, В. Х. Эченикэ

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР:

Р. А. Кокорев

Финансовая грамотность : учебник для вузов / науч. ред. Р. А. Кокорев. — Москва : Издательство Московского университета, 2021. — 568 с. : ил.

ISBN 978-5-19-011698-4 (e-book)

ISBN 978-5-19-011654-0 (print)

Учебник для вузов по курсу «Финансовая грамотность» разработан коллективом специалистов экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова по заказу Банка России. Его главная цель — формирование и развитие у студентов финансовой грамотности и навыков принятия решений в области управления личными финансами.

Учебник вместе с практикумом и методическими рекомендациями для преподавателей составляют учебно-методический комплект (УМК), который может быть рекомендован широкому кругу специалистов образовательных организаций для использования при осуществлении образовательной деятельности и внедрении в образовательный процесс курса финансовой грамотности.

Материалы УМК прошли апробацию, а также экспертизу, проведенную профессиональным сообществом, включая специалистов Банка России и представителей педагогических коллективов.

**УДК 33:378
ББК 65:74.48**

Учебное издание

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ
УЧЕБНИК ДЛЯ 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*

Редактура, корректура *Е. В. Плеханова, 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: <https://msupress.com>

ISBN 978-5-19-011698-4 (e-book)
ISBN 978-5-19-011654-0 (print)

© Банк России, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

	15	Введение. Экономическая культура и финансовая грамотность
Глава 1	19	Экономические явления и процессы общественной жизни. Деньги. Инфляция
	20	1.1. Экономика и экономические явления в жизни человека
	20	1.1.1. Блага. Ресурсы. Потребности
	23	1.1.2. Потребление и сбережение. Время как ресурс
	26	1.1.3. Основы экономического поведения
	27	1.2. Деньги
	27	1.2.1. Функции денег
	31	1.2.2. Виды денег в истории и современности
	40	1.2.3. Деньги как вид актива. Ликвидность
	42	1.3. Инфляция и дефляция
	44	1.3.1. Покупательная способность денег и ее изменения. Уровень цен, его измерение
	46	1.3.2. Причины инфляции. Регулируемые и свободные цены
	48	1.3.3. Издержки инфляции. Защита от инфляции домашних хозяйств
	50	1.3.4. Таргетирование инфляции
	51	1.4. Валюта. Валютные риски
	51	1.4.1. Понятие валюты. Виды валют
	54	1.4.2. Валютные операции и валютные риски
	56	Резюме
Глава 2	59	Доходы и расходы. Личный бюджет и финансовое планирование
	61	2.1. Доходы
	62	2.1.1. Виды доходов
	65	2.1.2. Возможности увеличения активных доходов
	68	2.1.3. Возможности увеличения пассивных доходов

69	2.2. Расходы
69	2.2.1. Виды расходов. Обязательные и необязательные расходы
72	2.2.2. Возможности оптимизации расходов
78	2.3. Личный бюджет
79	2.3.1. Сбалансированный бюджет
81	2.3.2. Как взять денежные потоки под контроль
82	2.3.3. Бюджет творит чудеса: как найти деньги, которых нет
84	2.4. Финансовое планирование
85	2.4.1. Эмоциональные цели и финансовые цели
88	2.4.2. Поиск траектории достижения финансовой цели
90	2.4.3. Финансовая «подушка безопасности»
93	Резюме
Глава 3	95 Расчеты и платежи
96	3.1. Виды осуществления расчетов и платежей
96	3.1.1. Расчеты и платежи наличными деньгами
97	3.1.2. Безналичные расчеты и платежи с использованием банковских счетов
100	3.1.3. Расчеты и платежи с использованием электронных денежных средств
102	3.2. Инструменты и каналы осуществления платежей
102	3.2.1. Банковские платежные карты
108	3.2.2. Интернет-банкинг
110	3.2.3. Мобильный банкинг
111	3.2.4. Электронные кошельки
113	3.2.5. Предоплаченные карты
115	3.2.6. Почтовые переводы
116	3.2.7. Бонусные баллы и кешбэк в программах лояльности
117	3.3. Безопасность при совершении платежей и расчетов
117	3.3.1. Безопасность при наличных платежах и хранении наличных денег

120	3.3.2. Безопасность при платежах с использованием банковских карт
125	3.3.3. Безопасность при платежах электронными денежными средствами
126	3.3.4. Регулирование рынка платежных услуг
127	3.4. Особенности платежей и расчетов в иностранной валюте
127	3.4.1. Расчеты с использованием иностранной валюты
136	3.4.2. Валютные счета и операции по ним
140	3.4.3. Порядок регулирования ввоза и вывоза наличной иностранной валюты (валютный контроль)
142	Резюме
Глава 4	145 Сбережения в жизни гражданина
146	4.1. Культура сбережений
146	4.1.1. Зачем откладывать на завтра то, что можно потратить сегодня
147	4.1.2. Изменение стоимости денег во времени
149	4.1.3. Откуда берутся проценты
151	4.1.4. Критерии отличия сбережений от инвестиций
153	4.2. Банковский вклад
153	4.2.1. Процентные ставки
156	4.2.2. Виды вкладов
157	4.2.3. «Тарифные планы» банков
161	4.2.4. Открытие вклада онлайн
162	4.2.5. Государственная система страхования вкладов
169	4.2.6. Система «Маркетплейс»
171	4.2.7. Налогообложение доходов в виде процентов по вкладам физических лиц
173	4.3. Другие инструменты сбережений
179	4.4. Рациональное сберегательное поведение
179	4.4.1. Выбор банка и выбор вклада
181	4.4.2. Управление вкладом. Доверенность на получение вклада

182	4.4.3. Защита доступа в личный кабинет клиента банка
183	4.4.4. Наследование вклада
184	Резюме
Глава 5	187 Кредиты и займы
188	5.1. Когда стоит и когда не стоит брать в долг
189	5.1.1. Роль заёмных средств в финансовом планировании
190	5.1.2. Дополнительные возможности кредитования
191	5.1.3. Опасности и риски кредитования
193	5.1.4. Математика кредитования
198	5.2. Виды кредитов
198	5.2.1. Целевые и нецелевые кредиты
199	5.2.2. Ипотечные кредиты
203	5.2.3. Автокредиты
204	5.2.4. Кредитные карты
206	5.2.5. POS-кредиты
207	5.3. Виды займов
207	5.3.1. Займы в микрофинансовых организациях
210	5.3.2. Займы в кредитных кооперативах
210	5.3.3. Займы в ломбардах
212	5.4. Принципы рационального кредитного поведения
213	5.4.1. Определяем необходимость кредита
214	5.4.2. Изучаем условия кредитования
217	5.4.3. Заключаем кредитный договор
218	5.4.4. Оформляем страховку
219	5.4.5. Осуществляем выплаты по кредиту
222	5.4.6. Кредитная история и показатель долговой нагрузки
224	5.5. Проблемные ситуации при кредитовании
224	5.5.1. Управляемый и неуправляемый долг. Просрочка платежа и ее последствия
226	5.5.2. Коллекторы и общение с ними
227	5.5.3. Принудительное взыскание задолженности

228	5.5.4. Личное банкротство
232	Резюме

Глава 6

235 **Инвестиции для начинающих инвесторов**

238 **6.1. Концепция «Риск — доходность»**

238	6.1.1. Неопределенность, риск и его источники
239	6.1.2. Ожидаемая и реализованная доходность
242	6.1.3. Соотношение риска и доходности

244 **6.2. Инструменты инвестирования**

244	6.2.1. Понятие ценной бумаги
247	6.2.2. Облигации
253	6.2.3. Обыкновенные акции
257	6.2.4. Привилегированные акции
259	6.2.5. Производные финансовые инструменты

263 **6.3. Финансовые посредники и инфраструктура финансового рынка**

264	6.3.1. Основные участники финансового рынка
265	6.3.2. Квалифицированные и неквалифицированные инвесторы
268	6.3.3. Брокер и доверительный управляющий
273	6.3.4. Биржа
274	6.3.5. Коллективные инвестиции
278	6.3.6. Инвестиционные советники
280	6.3.7. Регулирование финансовых рынков

281 **6.4. Правила начинающего инвестора**

281	6.4.1. Выбор активов и определение структуры портфеля
283	6.4.2. ИИС: счет с особым статусом
287	6.4.3. Механизм использования ИИС с вычетом первого типа
291	6.4.4. Механизм использования ИИС с вычетом второго типа

292 **6.5. Альтернативные инвестиции**

293	6.5.1. Драгоценные металлы
295	6.5.2. Недвижимость
297	6.5.3. Валюта
299	6.5.4. Краудфандинг

300	6.5.5. Криптовалюты
301	6.5.6. Инвестиции в «экзотические» активы: бриллианты, вина, картины и прочее
302	6.6. Советы новичку на фондовом рынке
303	Резюме
Глава 7	305 Управление личными рисками. Страхование в личных финансах
306	7.1. Общие подходы к управлению рисками
306	7.1.1. Классификация рисков
308	7.1.2. Работа с рисками
310	7.1.3. Базовые понятия страхования
317	7.1.4. Регулирование страховой деятельности
320	7.2. Риски ущерба основному имуществу семьи и человека
320	7.2.1. Ущерб, связанный с автомобилем
323	7.2.2. Ущерб дому, квартире
326	7.3. Риски гражданской ответственности из-за ущерба жизни, здоровью, имуществу третьих лиц
327	7.3.1. Ответственность из-за нашего автомобиля
329	7.3.2. Ответственность, связанная с владением и распоряжением жилыми помещениями
331	7.4. Риски болезни, травмы, утраты трудоспособности, потери работы, преждевременной смерти
333	7.4.1. Добровольное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев и болезней
335	7.4.2. Страхование выезжающих за рубеж
337	7.4.3. Рисковое (защитное) страхование жизни
340	7.5. Пенсионный риск
341	7.5.1. Накопительное и инвестиционное страхование жизни

345	7.5.2. Страхование аннуитетов и частных пенсий
346	7.5.3. Риски, связанные с долголетием, и страхование потребности в постороннем уходе за больным
348	7.5.4. Риски передачи наследственного имущества
349	7.6. Выбор страхового полиса и страховщика
350	Резюме
Глава 8	353 Налоги в жизни гражданина
354	8.1. Что такое налоги и зачем они нужны
354	8.1.1. Виды платежей государству
357	8.1.2. Зачем платить налоги? Бюджет государства
359	8.1.3. Какие бывают налоги
363	8.1.4. Сколько в России собирается налогов
365	8.2. Какие налоги платят граждане России
365	8.2.1. НДФЛ (подходный налог)
375	8.2.2. Налог на профессиональный доход (специальный налоговый режим)
377	8.2.3. Налоговые вычеты
385	8.2.4. Имущественные налоги
393	8.2.5. Выводы
395	8.3. Права и обязанности налогоплательщика
395	8.3.1. Обязанности налогоплательщиков
396	8.3.2. Права налогоплательщика
397	8.3.3. Рассрочка и отсрочка уплаты налога
398	8.3.4. Налоговые льготы: законные способы снизить налоговое бремя
401	8.3.5. Сервисы для налогоплательщиков
403	8.4. Проблемные ситуации и их разрешение
403	8.4.1. Ошибка в налоговом извещении
404	8.4.2. Ошибка гражданина при уплате налога
405	8.4.3. Отсутствие налогового уведомления
406	8.4.4. Налоговые правонарушения. Ответственность за неуплату налогов

	408	Резюме
Глава 9	411	Пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных долгосрочных накоплений
	413	9.1. Пенсия и виды пенсионных систем
	413	9.1.1. Виды пенсионных систем
	416	9.1.2. Кризис пенсионных систем
	421	9.2. Государственная пенсионная система в России
	421	9.2.1. Эволюция пенсионной системы
	423	9.2.2. Страховые пенсии
	431	9.2.3. Пенсии по государственному пенсионному обеспечению
	432	9.2.4. Накопительные пенсии
	435	9.2.5. Управление пенсионными средствами
	438	9.3. Формирование личных долгосрочных накоплений
	438	9.3.1. Накопление средств на пенсию в негосударственном пенсионном фонде
	441	9.3.2. Накопление средств на пенсию в страховых компаниях
	444	9.3.3. Накопление средств на пенсию в банках
	445	9.3.4. Покупка финансовых и нефинансовых активов
	445	9.3.5. Вложения в человеческий капитал
	447	Резюме
Глава 10	449	Финансовые инструменты для создания и развития своего бизнеса
	450	10.1. Бизнес-план и учет рисков. Основные правила
	453	10.2. Жизненный цикл и формы организации бизнеса
	453	10.2.1. Жизненный цикл бизнеса
	458	10.2.2. Формы организации бизнеса
	461	10.3. Финансовые инструменты для развития бизнеса и их соответствие жизненным циклам бизнеса
	464	10.3.1. Собственные средства

469	10.3.2. Посевное финансирование
471	10.3.3. Краудфинансирование
474	10.3.4. Микрофинансирование
475	10.3.5. Венчурное финансирование
477	10.3.6. Банковское кредитование
480	10.3.7. Лизинг
483	10.3.8. Факторинг
485	10.3.9. Выпуск ценных бумаг и привлечение капитала на фондовом рынке

486 10.4. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства

486	10.4.1. Общие принципы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства
490	10.4.2. Реестр субъектов МСП
492	10.4.3. Корпорация МСП, МСП Банк и региональные гарантийные организации
495	10.4.4. Государственные микрофинансовые организации
496	10.4.5. Российский экспортный центр
497	10.4.6. Фонд развития промышленности
497	10.4.7. Фонд содействия инновациям и фонд «Сколково»
498	10.4.8. Реформа институтов поддержки и развития предпринимательской деятельности
500	10.4.9. Использование Системы быстрых платежей в предпринимательской деятельности
502	10.4.10. Страхование денежных средств в предпринимательской деятельности
503	Резюме

Глава 11

505 Права потребителей финансовых услуг и их защита

506	11.1. Потребители финансовых услуг и их права
514	11.2. Типичные ситуации нарушения прав потребителей финансовых услуг
514	11.2.1. Нарушения в сфере расчетно-платежных услуг

517	11.2.2. Нарушения в сфере сберегательных услуг
520	11.2.3. Нарушения в сфере кредитных услуг
523	11.2.4. Нарушения в сфере страховых услуг
525	11.2.5. Нарушения в сфере торговли ценными бумагами
526	11.3. Мошенничество на финансовом рынке
526	11.3.1. Финансовые пирамиды
531	11.3.2. «Черные» кредиторы
533	11.3.3. Мошенничество с платежными картами
534	11.3.4. Кибермошенничество
538	11.3.5. Психологические мошеннические схемы
540	11.4. Система защиты прав потребителей финансовых услуг и обеспечения финансовой доступности
540	11.4.1. Задачи и полномочия Банка России в области защиты прав потребителей финансовых услуг
543	11.4.2. Задачи и полномочия Банка России в области обеспечения доступности финансовых услуг
544	11.4.3. Функции других государственных органов — Роспотребнадзора, Федеральной антимонопольной службы
546	11.4.4. Досудебное урегулирование споров: уполномоченный по правам потребителей финансовых услуг
549	11.4.5. Судебное урегулирование споров
550	11.4.6. Общественные организации потребителей
551	Резюме
552	Заключение
554	Список сокращений
557	Глоссарий

Введение.

Экономическая культура и финансовая грамотность

ЗДРАВСТВУЙТЕ, НАШИ ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы держите в руках учебник «Финансовая грамотность» — значит, вы понимаете, насколько важны в вашей жизни финансовые вопросы, и готовы потратить время и силы, чтобы получше разобраться в них. И это правильно: ведь современный мир постоянно предлагает самые разнообразные и часто запутанные финансовые задачи, и человеку, который не имеет хотя бы базовых представлений, как подойти к их решению, бывает очень непросто.

Сразу уточним: этот учебник не энциклопедия, дающая ответы на все вопросы личных финансов, а набор наиболее важных положений, позволяющих современному человеку определить свое экономическое поведение, а также сведений о финансовых инструментах и финансовых организациях, с которыми всем нам приходится иметь дело в повседневной жизни.

Наша жизнь меняется очень быстро: в истории человечества еще не было периода, когда крупные технологические, экономические, финансовые и социальные перемены происходили бы так динамично и интенсивно. Стать финансово грамотным без учета этой динамики невозможно. Например, если в учебнике дать рекомендации, какие вклады выгоднее всего, каких конкретно условий кредита следует опасаться или какую страховую компанию с наиболее привлекательными условиями страхования автомобилей выбрать, эти сведения устареют задолго до выхода книги в свет.

Главная задача программ финансовой грамотности — заложить общие принципы разумного финансового поведения человека. И это прежде всего готовность постоянно узнавать новую информацию о финансовых продуктах и технологиях, оценивать их выгоды и недостатки и определять, имеет ли смысл ими пользоваться и в какой мере.

Учитесь искать информацию и по мере появления тех или иных потребностей получать ее либо от друзей и знакомых, либо из официальных источников (например, на сайтах регуляторов или финансовых организаций), либо из заслуживающих доверия общедоступных материалов. И не ленитесь перепроверять ее, особенно если речь идет о принятии действительно важных решений.

Разумное финансовое поведение предполагает трезвый взгляд на окружающий мир и понимание собственной ответственности за свое финансовое и социальное благополучие. Каждый из нас в разные моменты жизни сталкивается с тысячами других людей, с сотнями различных организаций, и все они преследуют какие-то свои цели. Очень часто они хотят продать нам какие-нибудь товары или услуги, в том числе финансовые. Как мы должны на это реагировать? Как минимум помнить, что лучше нас самих наши интересы никто соблюдать не будет. Наивно думать, что банк, или брокер, или страховая компания, или платежная система вдруг ни с того ни с сего попытаются вас облагодетельствовать, — скорее всего, делая вам некое предложение, они собираются на вас заработать (сейчас или в будущем). Но и не надо видеть в каждом своем контрагенте мошенника, мечтающего вас обмануть, потому что добросовестных людей все-таки намного больше, чем недобросовестных. Не стоит бояться финансовых инноваций, если вы понимаете механизм их работы и видите возможные выгоды их использования.

Впрочем, мы далеки от того, чтобы уговаривать вас просчитывать оптимальность каждого своего решения с точки зрения финансов. Во-первых, потому, что это просто невозможно, — человек в принципе не может принять в расчет абсолютно все факторы, важные для такого решения. Во-вторых, потому, что это было бы очень скучно и лишило вас многих радостей жизни. Но можно выработать относительно рациональные привычки и шаблоны поведения (эвристики), избавляющие вас от долгих размышлений при решении мелких вопросов и при этом позволяющие не допускать серьезных ошибок. А к крупным и действительно важным экономическим задачам (покупка или продажа жилья, другое значительное приобретение ценой в несколько ежемесячных доходов, выбор или смена работы, переезд в другой город и т. д.) необходимо подходить осно-

вательно: собирать всю доступную информацию, рассматривать разные варианты решений с учетом долгосрочных финансовых последствий, советоваться с более опытными друзьями или с профессионалами.

Приведенная в учебнике информация актуальна по состоянию на конец 2021 года. Мир изменчив, а финансовый мир — тем более. А значит, для принятия обоснованных финансовых решений следует постоянно актуализировать сведения о финансовых продуктах и услугах, проверять данные на сайте Центрального банка Российской Федерации, использовать верную для текущего момента информацию.

Главным экзаменатором вашей финансовой грамотности будет сама жизнь. Нельзя сказать, что финансово грамотные люди обречены на счастье и успех, но они, по крайней мере, избавлены от многих проблем и неприятностей, к которым может привести финансовая неграмотность, например от неразумно набранных кредитов, которые потом не получается отдать, или от потери своих кровных сбережений в финансовых пирамидах.

Глава 1



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ И ПРОЦЕССЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ. ДЕНЬГИ. ИНФЛЯЦИЯ

Экономические явления и процессы лежат в основе существования разных человеческих обществ — от примитивных первобытных до современных высокоорганизованных постиндустриальных. В течение всей жизни человек постоянно оказывается вовлеченным в экономическую деятельность, в конечном счете направленную на удовлетворение его потребностей, которое реализуется через потребление им различных частных и общественных благ, а также решение как профессиональных, так и житейских задач.

Чтобы достичь своих жизненных целей, каждому из нас нужно знать основные закономерности развития экономических процессов, понимать, какие возможности предоставляются финансовой системой, уметь полноценно их использовать, делая максимально осознанный и ответственный выбор между доступными вариантами поведения в условиях неопределенности. Одно из самых важных умений — правильно распоряжаться деньгами (в их различных формах, включая иностранную валюту), защищая при этом их покупательную способность, и всегда располагать необходимыми средствами для текущих расчетов.

1.1. Экономика и экономические явления в жизни человека

1.1.1. БЛАГА. РЕСУРСЫ. ПОТРЕБНОСТИ

Все мы испытываем различные потребности — в еде, питье, крыше над головой, информации об окружающем нас мире, медицинском обеспечении и т. д. Потребности бывают различной степени важности: удовлетворение одних необходимо для поддержания жизнедеятельности человека, другие возникают по мере развития цивилизации и обеспечивают полноту нашего существования. **Благами** называется всё то, что может удовлетворять потребности людей, приносить им пользу. Экономическая деятельность связана с процессами **производства, распределения и обмена**, а также **потребления**. В этой деятельности участвуют три основных типа субъектов.

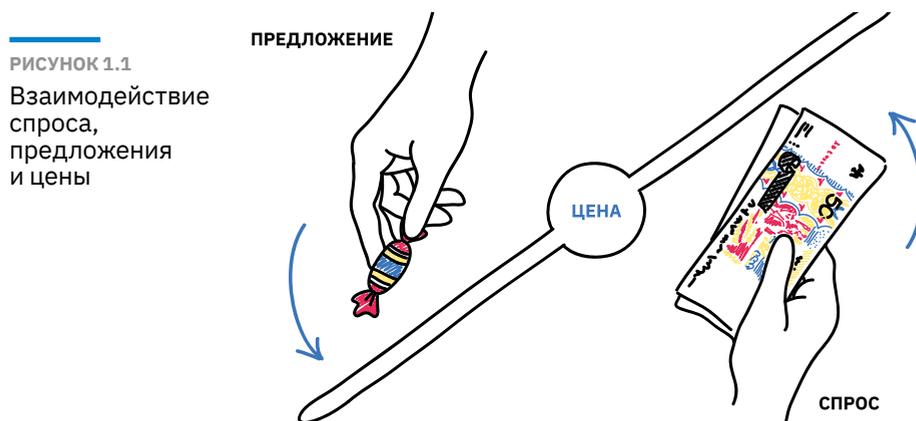
Во-первых, это отдельные **потребители** или **домашние хозяйства** (так экономисты называют несколько проживающих вместе человек, которые ведут общее хозяйство), стремящиеся увеличить свое благосостояние и обеспечить достойный уровень потребления товаров и услуг.

Во-вторых, это **бизнес** — организации и индивидуальные предприниматели, которые производят эти товары и услуги (экономические блага). Целью деятельности бизнеса является максимизация извлекаемой прибыли, которая образуется при превышении **выручки** от произведенной продукции над **издержками** в виде затраченных в производственном процессе ресурсов (**ресурсами** называются блага, которые используются для производства других благ, в том числе труд). Для повышения эффективности своей деятельности и, следовательно, увеличения прибыли фирмы осуществляют инвестиции (вложение средств в развитие собственного производства, повышение квалификации сотрудников компании) и применяют инновации (использование новых средств и методов производства, внедрение научных достижений).

В-третьих, это **государство**, основной целью которого должно являться повышение благосостояния граждан. Государство не только само производит, распределяет и потребляет различные блага, но и регулирует экономическую деятельность в интересах общества — устанавливает правила и требует их соблюдения.

Потребители, желая купить тот или иной товар или услугу, формируют **спрос** на блага, а производители, выпуская соответствующие товары или предлагая услуги, создают **предложение** соответствующих благ. При свободной конкуренции и рыночном ценообразовании (когда на рынке много независимых продавцов и покупателей, никто из них не оказывает влияния на цены, государственное вмешательство отсутствует) фирмы для максимизации прибыли стремятся произвести максимальное количество благ по минимальным ценам.

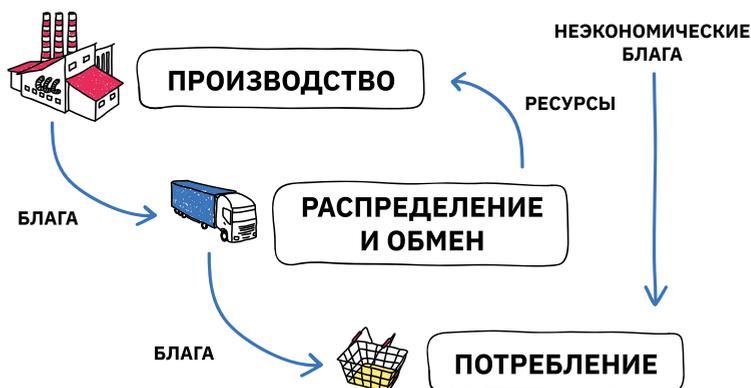
Соотношение спроса и предложения определяет **рыночную цену** различных благ: чем больше спрос, тем выше цена; увеличение предложения товаров и услуг, напротив, толкает цены на рынке вниз (рис. 1.1). Благодаря такому поведению цен производители и потребители, в свою очередь, получают информационные сигналы, как корректировать предложение различных благ и спрос на них; происходит «динамическая настройка» планов производства и потребления.



Блага можно классифицировать разными способами. Один из них — разделение на экономические и неэкономические (природные) блага.

Экономические блага — это всё, что **производится** с целью удовлетворения потребностей людей: продукты, одежда, мебель, бензин, телевидение, услуги транспорта, связи, здравоохранения и образования и т. д. Такие блага также называют редкими, поскольку они существуют в ограниченном объеме. Производство и доставка экономического блага до потребителя неизбежно требуют приложения труда и затрат различных ресурсов (рис. 1.2). Это означает, что в условиях рыночной экономики экономические блага не могут

РИСУНОК 1.2
Распределение
и обмен



быть бесплатными: они должны что-то стоить, чтобы можно было покрывать издержки их производства (включая затрату различных ресурсов, в том числе трудовых).

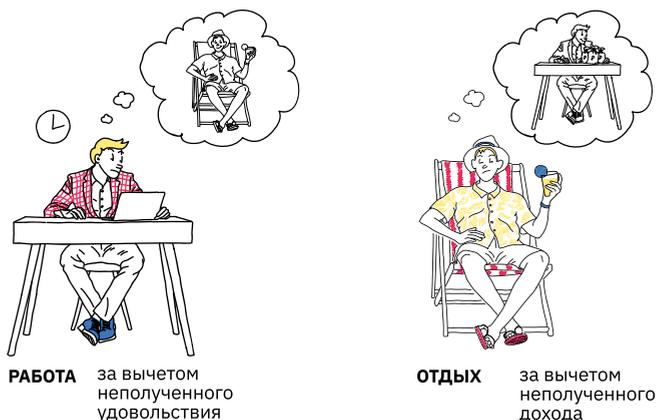
Часть экономических благ человек вроде бы может получить самостоятельно, не тратя на это денег, например, вместо покупки овощей в магазине обойтись урожаем с собственного огорода. Но заметим, что для выращивания своего урожая люди расходуют немалое время (самый драгоценный и невозобновляемый ресурс!) и усилия, которые в ином случае могли бы быть потрачены на зарабатывание денег. Те денежные средства, которые человек мог бы заработать таким путем, но не заработал, на самом деле представляют собой неявные издержки альтернативного использования его свободного времени. Ведь, сделав выбор того или иного варианта использования любого ограниченного ресурса (в том числе времени), мы тем самым отказываемся от альтернативных способов его применения и, стало быть, должны считать, что «принесли их в жертву» своему выбору.

Таким образом, для полного учета затрат необходимо, помимо явных издержек затраченных ресурсов, учитывать и неявные, или **альтернативные, издержки** (рис. 1.3). Если, например, журналист-фрилансер решил уехать на несколько дней отдохнуть на море, то он неявно пожертвовал гонорарами, которые мог бы получить, если то же самое время потратил на написание статей. Для корректного расчета упущенная выгода (гонорары за ненаписанные статьи) должна быть включена в общие издержки отпуска вместе с явными расходами на авиабилеты и отель.

Одни экономические блага (большинство товаров и услуг) называются **частными**, чтобы их получить, индивид должен непосредственно заплатить тому, кто их предоставляет. Коллективное

РИСУНОК 1.3

Работа и отдых —
учет альтернатив-
ных издержек



потребление людьми других благ, именуемых **общественными** (как, например, дороги общего пользования, школьное образование или правопорядок), может быть формально бесплатным, вернее, бесплатным для каждого конкретного пользователя, однако их производство, разумеется, тоже должно быть профинансировано. Это делается, как правило, государством за счет бюджетных средств. Чтобы государство могло финансировать создание общественных благ, оно облагает **налогами** граждан и юридических лиц.

Неэкономические, или природные, блага никем не произведены, они принадлежат в равной степени всем, благодаря чему их чаще всего можно потреблять бесплатно — это климат, воздух, пресная вода рек и озер, леса и т. п. В сравнении с экономическими благами они представляются бесконечными. Тем не менее «неограниченность» и «бесплатность» этих благ, конечно, иллюзорна: для их устойчивого воспроизводства без ущерба для удовлетворения потребностей будущих поколений всему обществу необходимо нести издержки по охране окружающей среды.

1.1.2. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЕ. ВРЕМЯ КАК РЕСУРС

Чтобы добиться для личного домашнего хозяйства достойного уровня потребления, мало получать высокий доход, достигнув определенной ступени карьеры, ведь хорошие времена могут быстро закончиться. Важно уметь правильно распределять доходы во времени: распоряжаться текущими поступлениями так, чтобы

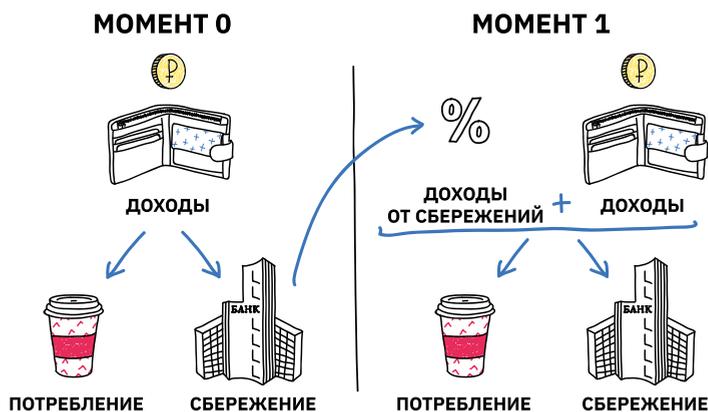
поддерживать за их счет не только настоящее, но и будущее потребление. Для этого и существует **сбережение** — накопление и преумножение текущих доходов с расчетом на удовлетворение потребностей в будущем. Таким образом, в каждый момент времени доходы должны разделяться на две части: на текущее потребление и на сбережение, или будущее потребление. В целях увеличения последнего некоторую долю доходов вкладывают в депозиты, ценные бумаги, другие финансовые инструменты (подробнее об этом см. в следующих главах). Пропорции деления доходов на потребление и на сбережение определяются в зависимости от:

- величины текущего дохода (как правило, чем выше доход, тем большую часть его сберегают);
- перспектив изменения дохода в будущем (если человек находится на пике трудовой карьеры, то ему разумнее сберегать больше, чем тому, кто находится в ее начале или, наоборот, в конце);
- предпочтения сегодняшнего потребления по сравнению с будущим (чем ниже готовность подождать с удовлетворением потребностей, тем меньше человек откладывает; как правило, люди предпочитают сегодняшнее потребление завтрашнему, поэтому они согласны отказаться от моментального удовлетворения своих потребностей только в обмен на определенную компенсацию в виде увеличенного потребления в будущем).

Вообще, решения, принимаемые людьми, редко бывают статичными, зафиксированными на временной шкале — все экономические решения можно и нужно рассматривать в динамике (рис. 1.4).

РИСУНОК 1.4

Потребление и сбережение



Целесообразность их принятия часто непосредственно зависит от конкретной стадии жизненного цикла человека: оптимальный выбор для одной ситуации может не являться приемлемым для другой (о жизненном цикле подробнее см. гл. 2). Ведь на каждой стадии люди ставят перед собой разные цели и имеют разные возможности для их достижения. Как правило, в молодости это получение образования, затем трудоустройство и постепенное развитие карьеры с увеличением дохода, приобретение собственного жилья, обзаведение семьей и детьми и, наконец, выход на пенсию. Все этапы жизни сопряжены с определенными финансовыми и экономическими решениями, которые человек принимает, исходя из своих планов и представлений о будущем. Или не принимает, ведь отказ от принятия решения или его постоянное откладывание — это тоже решение (и часто не лучшее).

Можно совершить покупку прямо сейчас, но в кредит, а можно отложить ее на будущее, чтобы накопить полную сумму, которая необходима.

Можно продать квартиру в текущем месяце, а можно подождать немного в расчете, что рыночная стоимость недвижимости вырастет.

Можно снимать жилье, отдавая ежемесячно арендную плату, а можно взять ипотечный кредит и вскоре отпраздновать новоселье, а затем постепенно выплачивать кредит и проценты по нему.

Можно начать понемногу откладывать деньги на собственное пенсионное обеспечение, как только появляется дополнительный доход, а можно надеяться на последующее быстрое развитие карьеры и наслаждаться жизнью сегодня.

С подобными ситуациями людям так или иначе приходится сталкиваться всю жизнь. Каждое возможное экономическое решение предполагает свой баланс удобств и издержек, между которыми в конечном итоге приходится выбирать, руководствуясь здравым смыслом, предпочтениями, ожиданиями и оценками. Пожалуй, наиболее дефицитным ресурсом для большинства людей является время — оно невосполнимо. И самые важные экономические решения, которые принимаем все мы, — это решения о распределении — нет, не денег, а своего времени между трудом и досугом, между усвоением чего-то нового (иными словами, вложениями в себя, в свой человеческий капитал¹) и просто отдыхом, между дорогими (или сиюминутными) покупками и длительным поиском чего-то подешевле и/или стоянием в очереди.

Отсюда можно даже вывести условную стоимость для каждого человека того свободного времени, которым он может распоряжаться

1 Индивидуальный человеческий капитал — совокупность полезных знаний, умений и навыков человека.

ся по своему усмотрению. Одним из способов такой оценки является уже рассмотренный нами подход альтернативных издержек — учет упущенной выгоды в результате отказа от других вариантов использования времени. В любом случае, для тех, кто умеет беречь свое время и правильно им управлять, оно превращается в мощный преобразователь и самого себя, и окружающего мира.

1.1.3. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Каждый человек, действующий в условиях рыночной экономики, должен понимать, что именно он несет полную ответственность за любые принимаемые экономические решения, а в конечном счете — за свое благосостояние и удовлетворение текущих и долгосрочных потребностей. Экономическая теория обычно предполагает, что человек четко ориентирован на повышение (максимизацию) своего благосостояния и долгосрочного уровня потребления и действует рационально, чтобы добиваться этой цели.

Между тем многие решения человеку приходится принимать **в условиях неопределенности**, когда будущий результат заранее неизвестен и подвержен множеству факторов риска (связанных с ценами, валютными курсами, инфляцией и т. д.). Такими рискованными решениями неизбежно являются выбор профессии и учебного заведения для получения образования, заключение трудового контракта на тот или иной срок, покупка медицинской страховки или отказ от этой покупки, размещение средств в различных финансовых организациях или ценных бумагах.

Иными словами, принимая решения или не принимая их, мы подвергаем себя **рискам** — опасности получить худший финансовый результат, чем ожидается.

Однако риски в экономике возникают не только от того, что будущее непредсказуемо и, стало быть, всякий прогноз может оказаться ошибочным. Очень часто, даже имея дело с относительно простыми ситуациями выбора, человек принимает неоптимальные решения. Это может происходить по разным причинам, например из-за сложности решаемых задач (другими словами, высоких издержек сбора и обработки соответствующей информации), когнитивных ошибок (допустим, выбора под влиянием эмоциональных факторов) или недостатка времени для принятия взвешенного решения. Таким образом, в реальной жизни все мы действуем **ограниченно рационально**.

Так, нужно иметь в виду, что разные люди неизбежно обладают и оперируют различными информационными данными (этот эффект называется *асимметрией информации*). Например, продавец подержанного автомобиля или квартиры гораздо больше знает о скрытых недостатках своей собственности, чем потенциальный покупатель, который часто не способен оценить их до момента покупки. Специалист, оказывающий потребителю услугу по ремонту автомобиля или размещению средств на финансовом рынке, гораздо лучше клиента осведомлен о вероятном результате данной операции. Это необходимо помнить, поскольку в определенных условиях такой агент может действовать в первую очередь в своих интересах, а не в интересах заказчика.

Итак, любой человек в реальных экономических условиях должен стараться принимать решения осознанно, с опорой на понимание всех аспектов текущей ситуации, оценку будущего и возможных рисков того или иного варианта поведения. Умение делать правильный для себя финансово-экономический выбор — одно из наиболее важных для современного человека, вне зависимости от рода его занятий, места проживания и возраста.

1.2. Деньги

Согласно одному из общепринятых определений, деньги — это всеобщий эквивалент, который может непосредственно обмениваться на любые товары и услуги и выполняет поэтому роль меры их стоимости. Или попросту то, что продавцы согласны принимать в оплату принадлежащих им благ. Вот почему для товара или финансового актива, используемого в качестве денег, очень важно доверие со стороны всех экономических агентов.

В то же время деньги — это не только экономический, но и социальный феномен. Они присутствуют в реальности и в мечтах, они «заставляют мир крутиться», определяя мысли и действия миллионов людей.

1.2.1. ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Деньги служат нам различными способами. Обычно выделяют несколько их основных функций (рис. 1.5):

РИСУНОК 1.5
Функции денег



- **Мера стоимости.** Иными словами, деньги аналогичны единицам измерения (массы, объема, температуры), которыми можно описать разнообразные физические характеристики материальных предметов. Только возможности денег значительно шире, они позволяют измерить, сколько стоят различные блага (будь то смартфон или чашка кофе, билет на концерт или абонемент в фитнес-клуб, авиабилет или страховой полис), и, соответственно, определить, как цены благ соотносятся друг с другом. Правда, в отличие от длины и массы предметов, цены обычно не остаются все время фиксированными на одной и той же отметке, напротив, они, как правило, постоянно меняются. Благополучие отдельных людей и целых народов, экономические возможности коммерческих компаний и государств также могут быть измерены и сопоставлены в деньгах.
- **Средство обращения.** Деньги циркулируют в экономике, они не только измеряют цены, но и используются при обращении товаров и услуг, обеспечивая их переход из рук в руки в результате сделок купли-продажи. Если бы деньги не выполняли эту функцию, нам приходилось бы гораздо чаще прибегать к примитивному бартерному обмену непосредственно одних благ на другие (зерно на одежду, телефон на кофе). Это, разумеется, было бы очень неудобно и создавало огромные дополнительные издержки, поскольку для получения необходимого товара или услуги нам всякий раз приходилось выстраивать длинные цепочки обмена.
- **Средство платежа.** С помощью денег можно оплачивать как товары и услуги, так и любые иные денежные обязательства — налоги, платежи по кредитам, арендную плату за квартиру и т. д.

- **Средство накопления.** Деньги можно не только тратить. Как мы знаем, можно откладывать деньги с целью сбережения их покупательной способности во времени, копить на какие-то будущие покупки (мы будем много говорить об этом на страницах нашего учебника). Тем самым потребитель отказывается от сегодняшних покупок с целью потратить деньги когда-либо в будущем.
- **Мировые деньги.** Когда деньги выходят за границы национальных государств, они становятся мировыми деньгами или валютами и могут обмениваться на другие денежные единицы и выполнять свои функции уже в глобальном масштабе. Правда, у одних видов национальных денег это получается хорошо (это так называемые мировые резервные валюты — доллар и евро), а у других не получается совсем, и они могут уступать резервным валютам часть функций на «своей» территории. (Подробнее о валютах и валютных курсах см. разд. 1.4.)

Рынок денег. Простые и сложные проценты

Люди и организации, которые не тратят, а сберегают деньги и готовы одолжить их людям и организациям (заёмщикам), нуждающимся в деньгах, вправе рассчитывать на компенсацию со стороны последних. Таким образом, возникает денежный рынок, где законы спроса и предложения действуют на денежные средства, предлагаемые в долг на различные сроки. Определяемая на денежном рынке цена займов называется **процентной ставкой**. Она рассчитывается как доля от одалживаемой суммы и, как правило, для сопоставимости приводится в годовом выражении. Если процентная ставка, к примеру, составляет 7% годовых, это означает, что через год кредитор, одолживший 10 000 руб., получит от своего заёмщика 10 700 руб. А сколько получит кредитор через два года?

А если он дал деньги только на полгода?

Существуют разные методы расчета процентов за различные периоды времени и разные способы перехода от годовой ставки процентов к ставкам за более краткие или более длительные периоды (день, месяц, несколько лет...). Два основных называются **«метод простых процентов»** и **«метод сложных процентов»**.

В первом случае проценты в течение каждого периода начисляются только на основную сумму долга. Формула простых процентов:

$$S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times n\right),$$

где S_n — сумма долга в конце срока с учетом накопленных процентов (также может обозначаться как FV — *future value*, т. е. *будущая стоимость*);

S_0 — сумма долга в начале срока (также может обозначаться как PV — *present value*, т. е. «сегодняшняя» стоимость, встречается и термин «*приведенная стоимость*»);

n — количество периодов начисления процентов (например, лет);

r — процентная ставка за период начисления (например, за год).

Во втором случае проценты в течение каждого периода начисляются на сумму долга плюс накопленные проценты за все предыдущие периоды.

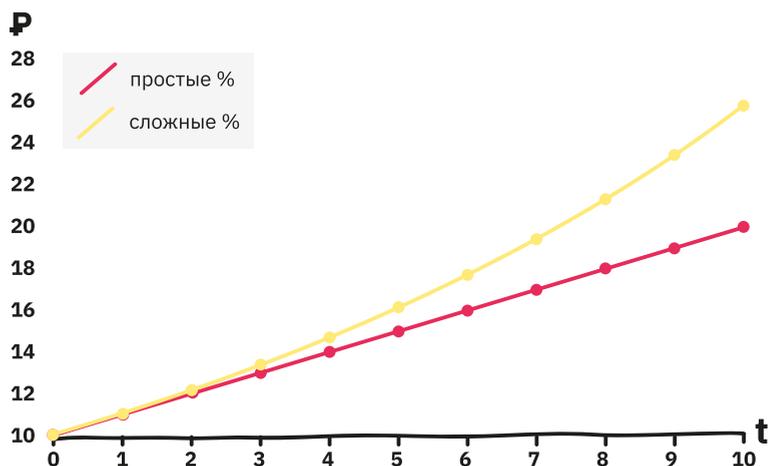
Формула сложных процентов:

$$S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n.$$

Таким образом, при тех же условиях кредитор, одолживший деньги на два года, должен получить обратно под ставку простых процентов 11 400 руб. (по 700 руб., начисленных за первый и второй год на сумму долга 10 000 руб.), а под ставку сложных — 11 449 руб. (700 руб. по окончании первого года и 10 700 руб. \times 1,07 = 749 руб. по окончании второго года). Очевидно, что накопление средств после первого же их начисления происходит намного быстрее при использовании сложных процентов (график 1.1).

ГРАФИК 1.1

Пример приращения средств при вложениях под простые и сложные проценты с изменением времени t



Возможность вкладывать деньги под проценты — одно из ключевых свойств развитой рыночной экономики, на котором базируются многие другие инструменты финансового рынка. Из этого свойства, в частности, следует, что одинаковые суммы денег, взятые в различные моменты времени, на самом деле не равны друг другу (рис. 1.6). Действительно, сумма денег, будучи выданной в кредит сегодня, завтра прирастет на величину начисленных процентов (если деньги в действительности не были вложены, то неполученные проценты определяют величину альтернативных издержек их использования, которая, как мы видели выше, должна учитываться при расчетах стоимости различных благ).

РИСУНОК 1.6
Приведенная и будущая стоимость



И наоборот, для того чтобы получить определенное количество денег сегодня, вчера под проценты можно было вложить другую (меньшую) сумму. На этом принципе основана такая операция, как **дисконтирование** будущих денежных поступлений — вычисление их стоимости на настоящий момент времени с использованием формулы сложных процентов. Оно позволяет определить, какова с сегодняшней точки зрения стоимость будущих доходов, и играет важную роль в различных финансовых расчетах (подробнее см. гл. 4 и 6).

1.2.2. ВИДЫ ДЕНЕГ В ИСТОРИИ И СОВРЕМЕННОСТИ

За свою долгую и увлекательную историю деньги прошли множество перевоплощений. Основные этапы их эволюции можно описать следующим образом.

Товарные, или «случайные», деньги. Поскольку неудобства бартерного обмена как торговой системы очевидны, люди давно стали искать, что будет выполнять функции всеобщего эквивалента, или

денег. В этой роли разные народы пробовали различные вещи — меха, скот, ракушки, рабов, злаки, различные минералы и перья. Однако одни «деньги» отличались громоздкостью, другие легко портились, третьи требовали постоянного ухода, а четвертых в природе было слишком много. Каждый такой вид денег в лучшем случае признавался ограниченной группой людей на относительно небольшой территории и не мог широко использоваться для торговли и платежей за ее пределами.

По мере развития человеческой цивилизации на смену случайным средствам обмена пришли **металлические деньги**. Обладая такими свойствами, как компактность, высокая прочность, водо- и огнестойкость, долговечность, делимость, возможность относительно точной дифференциации по весу, редкость воспроизведения (а значит, ограниченные возможности подделки), они были лишены многих недостатков первых денежных единиц. Среди металлов для изготовления денег предпочтение получили те, которые издревле служили материалом для создания драгоценных украшений. Именно из серебра, золота и меди в первую очередь начали отливать слитки и чеканить монеты стандартного образца для применения в торговом обмене.

Считается, что первые монеты появились в VII в. до н. э. в малоазиатском государстве Лидия (современная Турция), они были изготовлены из электрума — сплава золота и серебра. Государство обеспечивало чистоту сплава, и гербовая царская печать на лицевой стороне гарантировала качество монеты. (Русское слово «деньги» произошло от тюркского «тенге» — «печать» или «клеймо», по-хазарски «тамга»; так сегодня называется национальная валюта Казахстана.)

Эта инновационная идея быстро приобрела популярность, и в течение нескольких десятков лет монеты распространились по основным торговым центрам Древнего мира. Древние монеты стоили ровно столько, сколько в них содержалось драгоценного металла при чеканке (номинал монеты), и их в любой момент можно было переплавить обратно в слитки. Однако спустя некоторое время монеты неизбежно стирались, их фактический вес становился меньше, чем предполагалось в момент первоначальной эмиссии, но их продолжали принимать по номинальной стоимости. Благодаря последнему обстоятельству появлялся также соблазн «порчи монеты»: некоторые правители государств и частные лица старались всячески уменьшить фактическую массу драгметалла в монетах, которыми они оплачивали свои счета.

Мысль о том, что в обращении вместо самих драгметаллов могут находиться их полноправные заменители, появилась относительно поздно, но оказалась весьма востребованной. Преимущества таких

денег очевидны: нет необходимости в транспортировке и обеспечении безопасности хранения слитков драгоценного металла, их взвешивании и проверке качества.

Первоначально выпускавшиеся государством **бумажные деньги** обеспечивались его твердой гарантией обмена на определенное количество драгоценного металла в монетах или слитках (это так называемые «репрезентативные», или «обеспеченные», деньги, которые подлежат непосредственному обмену на другие ценности). Считается, что первые такие деньги появились в Китае на рубеже первого и второго тысячелетий нашей эры.

Во многом благодаря историческому приоритету Китая в изобретении бумаги и традиционному благоговению китайцев перед начертанными на ней знаками деньги стали бумажными. Государство принимало бумажные деньги во все виды платежей и свободно меняло их на металлическую монету (правда, тогда в Китае использовалась медь, которой для совершения самых простых сделок нужно было очень много). Более того, действовало указание императора принимать бумажные деньги во все виды платежей, нарушение которого грозило смертной казнью. Европейцы с удивлением узнали о подобной практике благодаря путешествиям Марко Поло еще в XIII в., но собственные бумажные деньги в Европе впервые начали печататься только четыре века спустя.

Высшей точкой обращения «репрезентативных» денег явилась система золотого стандарта, действовавшая примерно со второй половины XIX в. Центральную позицию в этой системе занимал британский фунт, который свободно обменивался с 1821 г. на золото и был в то время основной международной резервной валютой, а остальные валюты котировались к нему в соответствии с золотым содержанием каждой. В 1897 г. рубль также стал валютой, обеспеченной золотом. Фактически система действовала до Первой мировой войны (последующие попытки восстановления золотого стандарта как базовой системы устройства международных платежей не увенчались успехом). Окончательно золотой стандарт прекратил свое существование в 1971 г., когда президент Р. Никсон отменил конверсию главной резервной валюты XX в., доллара США, в золото по фиксированной цене 35 долларов за тройскую унцию (31,103 г), — правда, к тому времени обмен уже практически не осуществлялся.

Современные деньги — это так называемые **фиатные деньги**¹, которые сами по себе не имеют никакой ценности, а только «символизируют» ее. Сегодня деньги практически всех стран мира уже

1 От латинского слова *fiat* — «да будет так».

нельзя непосредственно обменять на драгоценные металлы или какие-то другие товарно-материальные ценности, хотя на них можно купить любые ценности у того, кто хочет их продать. Платежная функция таких денег, по сути, устанавливается государством и поддерживается его политикой.

В настоящее время для наличных расчетов в основном используются банкноты, или бумажные деньги, различных номиналов, а для самых мелких платежей — монеты. Хотя внешний вид последних за прошедшие две с лишним тысячи лет изменился не очень сильно, их современное содержание совершенно иное. Прямая связь между весомым содержанием металла и номиналом монеты отсутствует; монеты — это просто металлические кружочки, изготовленные из дешевых сплавов и представляющие определенную номинальную стоимость, которая на них указана. Правда, и сегодня выпускают монеты из драгоценных металлов, но, хотя такие деньги и могут находиться в обращении, это происходит редко: они используются либо для коллекционирования и в качестве сувениров, либо для инвестирования в драгоценные металлы (стоимость инвестиционных монет существенно выше номинала).

Но вот что совершенно не изменилось, так это отношение государств к изготовлению и обращению поддельных денег. Фальшивомонетничество, или подделка денежных знаков, существует столько же, сколько и *наличные деньги*. В России и других странах это преступление относится к тяжким и сурово карается по закону. Статья 186 Уголовного кодекса Российской Федерации («Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг») предусматривает наказание до пяти лет принудительных работ или выплату штрафа и лишение свободы на срок до восьми лет, за преступления в особо крупном размере — до 12 лет, в составе группы — до 15 лет.

Если вам попала в руки подозрительная купюра, ни в коем случае не стоит пытаться потихоньку расплатиться ею с кем-нибудь: это может быть квалифицировано как сбыт поддельных денег. Сомнительную банкноту необходимо сдать в любой коммерческий банк, осуществляющий операции с наличными деньгами, для передачи на экспертизу в Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ, Банк России). Если банкнота имеет явные признаки подделки, нужно обратиться непосредственно в полицию и попытаться вспомнить, откуда она у вас взялась (возможно, придется давать показания).

Правда, такие преступления встречаются все реже. Это связано с постоянным совершенствованием защитного комплекса банкнот Банка России, выпуском их новых модификаций, использовани-

ем современного оборудования для приема и обработки банкнот, а также проведением информационных мероприятий по определению подлинности денег в рамках повышения финансовой грамотности населения. Благодаря работе правоохранительных органов пресекается попадание в платежный оборот крупных партий поддельных банкнот еще на этапе их изготовления.

Кроме того, использование наличных денег в современном мире год от года сокращается, а платежи, которые принято ими осуществлять, сегодня по большей части мелкие. Крупные платежи наличными деньгами в некоторых странах (например, во Франции и Испании) даже запрещены законодательно.

Следует признать, что разные виды денег имеют как свои плюсы, так и минусы. Использование наличных денег может быть сопряжено с рядом проблем и негативных эффектов¹. Для бизнеса обращение наличных денег несет с собой риски и издержки, связанные с обработкой наличных платежей (инкассация, транспортировка, хранение, обеспечение безопасности, поддержание остатков кассы и пр.). По оценкам экспертов, размер этих издержек может составлять примерно 1 % от задействованных сумм. Впрочем, использование безналичных денег для бизнеса также связано с расходами на банковское обслуживание.

Наличные деньги в силу своей обезличенности могут применяться при осуществлении криминальной деятельности. Наличный оборот гораздо сложнее учитывать как на низовом уровне (отдельного гражданина или предприятия), так и в централизованной статистике.

Главная альтернатива наличности — *безналичные деньги*, т. е. средства на банковских счетах, используемые для расчетов посредством перечисления с одного счета на другой.

Швеция, которая в XVII в. стала первым европейским государством, открывшим центральный банк и начавшим использовать бумажные деньги, теперь готовится к тому, чтобы проложить остальным дорогу к жизни без купюр и монет вообще. Сейчас 80 % розничных сделок и почти 99 % всех транзакций в этой стране уже осуществляется с помощью других форм расчетов. Большинство шведов, особенно представители младших поколений, уже не носят с собой наличные деньги, поскольку они не принимаются в значительной части торговых точек и даже в некоторых банках, а также в общественном транспорте. Возможно, скоро наличные в Швеции перестанут использоваться вообще.

1 См.: Рогофф К. Проклятие наличности. М.: Изд-во Института Гайдара, 2018.

Но есть и противники отказа от наличных денег, они, конечно, заботятся не о рабочих местах инкассаторов и тем более не о криминальных доходах. Наличные — это единственная форма денег, доступная абсолютно для всех людей: ими может расплачиваться каждый, даже те, кто не умеет пользоваться компьютером или смартфоном. Полный отказ от их применения может привести к исключению из экономической жизни целых групп населения, которые, в силу различных обстоятельств, предпочитают наличные деньги, в том числе пожилых людей, детей, людей с ограниченными возможностями, людей, проживающих на территориях, удаленных от сетей связи, или не имеющих банковского счета. Наличные деньги защищены от техногенных сбоев в работе платежных систем, например, связанных с отключением Интернета, и от кибермошенничества.

Кроме того, наличные позволяют людям при необходимости обеспечить приватность своих расходов, а также избежать риска применения конфискационных практик по отношению к безналичным деньгам — специальных налогов или отрицательных процентных ставок¹.

Несмотря на эти весомые аргументы, которые нужно принимать во внимание, вряд ли кто-то будет отрицать удобство безналичных денег. Средства, размещенные на банковских счетах физических и юридических лиц, всегда доступны своим владельцам: благодаря финансовым и технологическим инновациям деньги можно мгновенно переводить со счета на счет, в том числе в другие города и страны, оплачивать товары и услуги, зачислять на вклады, при этом не надо идти к банкомату, чтобы снять нужную сумму. Все движения средств регистрируются банком, ведь при использовании безналичных денег финансовые операции производятся путем записей по счетам: средства списываются с банковского счета покупателя (плательщика) и зачисляются на счет продавца (получателя платежа).

Существует множество форм проведения таких платежей — прямые переводы со счета на счет, расчеты с помощью кредитных и дебетовых карт и пр. Таким образом, в отличие от платежей наличными деньгами, которые прямо поступают от покупателя к продавцу, в каждой такой сделке неизбежно присутствуют посредники — банки, где держат счета отправитель и получатель средств,

1 Отрицательные процентные ставки сегодня используются в мировой практике ряда стран: при размещении денег на счете со временем их количество не увеличивается, а уменьшается по заранее заданной формуле.

а также платежная система, если деньги переводятся посредством карточки. Банки являются основой системы расчетов — через них в основном осуществляются безналичные платежи в современной экономике.

Количество безналичных расчетов увеличивается еще и потому, что торговля и финансовые операции все активнее перемещаются в сеть Интернет. Доля розничной онлайн-торговли в последние годы сильно выросла: в США, например, с 10 до 16–17 %, в Великобритании почти до 20 % от ее совокупного объема (в Европе в среднем — примерно на 12 %), однако остается еще большое пространство для роста. Для России это обстоятельство тем более значимо: в декабре 2020 г. объемы продаж через Интернет крупных и средних торгующих организаций по сравнению с декабрем 2019 г. увеличились в 1,7 раза, а доля онлайн-продаж — до 5,9 % против 3,6 % в декабре 2019 г.

Неудивительно, что качественный скачок онлайн-торговли, а также безналичных (в первую очередь, бесконтактных) расчетов произошел во время пандемии коронавируса. По оценке Банка России, доля безналичных платежей в рознице в 2020 г. достигла 70 %. По данным платежной системы Visa, в США произошел рост бесконтактных платежей на 150 %, а в России у отдельных банков они составляют до 86 % безналичных расчетов в розничной торговле; сейчас бесконтактными формами оплаты уже пользуется примерно 60 % населения.

Однако, перечисляя удобства безналичных денег и расчетов, нельзя игнорировать связанные с ними опасности. Если у вас украли бумажник с платежной карточкой, похититель может воспользоваться вашими деньгами (хотя без знания пин-кода его возможности будут ограничены) — в этой ситуации надо срочно заблокировать карточку (подробнее о защите прав потребителей финансовых услуг см. в гл. 11). Еще опаснее риски, связанные с техническими неисправностями и киберпреступностью, когда средства с банковских счетов могут исчезать из-за утечек данных платежных систем или хакерских атак.

Кроме того, результаты исследований показывают, что люди гораздо легче расстаются с безналичными деньгами, чем с наличными (когда в нью-йоркских такси установили терминалы для оплаты карточками, за год чаевые выросли на 13 %). При отсутствии самоконтроля это приводит к неоправданному перерасходу средств.

Помимо «классических» безналичных денег, которые определяются наличием банковского счета, выделяют другие современные формы денег, для которых банковский счет не нужен: электронные

денежные средства, квазиденьги, криптовалюты, цифровые деньги центральных банков.

Электронные денежные средства (ЭДС) — это специфическая разновидность безналичных денег в виде записей на счетах электронной платежной системы (без использования банковских счетов): электронные кошельки, предоплаченные карты, остатки на счете мобильного телефона и др. Безналичные и наличные денежные средства легко конвертировать в ЭДС (правда, обратная конвертация может привести к потере части этих средств). Электронный кошелек завести проще, чем банковский счет, он дешевле в обслуживании, но его применение ограничено (подробнее об ЭДС см. гл. 3.)

Квазиденьгами называют платежные средства, которые имеют ряд денежных характеристик, но могут быть заработаны и израсходованы только каким-то специальным образом. К этой категории относятся бонусы и баллы торговых точек, сервисных организаций и платежных систем, мили авиакомпаний и т. п. Например, авиакомпания начисляет своим клиентам специальные баллы за покупку авиабилетов. Этими бонусными баллами потребитель может расплатиться вместо обычных денежных средств с самой авиакомпанией или приобрести товары и услуги ее партнеров, но в других местах эти баллы в качестве замены денег уже не примут (подробнее о квазиденьгах см. гл. 3). С точки зрения государственного регулирования бонусные баллы деньгами не являются, но экономически они выполняют некоторые функции денег.

Криптовалюты

Самый молодой вид денег, криптовалюта, возник лишь в 2009 г., когда появился на свет биткойн. **Криптовалюта** — это определенный вид цифрового актива, который существует только в виде программного кода, вне обычных банковских и платежных систем, вне правового пространства в большинстве государств. С помощью данных денежных единиц можно оплачивать покупки, если продавец с этим согласен (в отличие от фиатных денег, никто не обязан принимать криптовалюты), либо конвертировать их в другие денежные единицы через специальные площадки, именуемые криптобиржами. Вместо обычного централизованного реестра для записи остатков криптовалют используется технология распределенного реестра (блокчейн). Эмиссия такой криптовалюты, как биткойн, осуществляется в процессе майнинга — решения компьютерами вычислительных задач, обеспечивающих функционирование системы записей транзакций. Это очень энергоемкий процесс, который со временем становится все

менее продуктивным, поскольку предельное количество биткойнов в обращении ограничено 21 млн. Другие криптовалюты могут выпускаться на иных условиях.

Преимуществами криптовалют являются безграничная делимость, конфиденциальность расчетов, возможность преодоления регуляторных ограничений и шанс заработать на росте курсовой стоимости. Действительно, наиболее известная разновидность криптовалюты, биткойн, пользовалась огромной популярностью у пользователей — ее цена доходила до 61 000 долларов за одну условную «монету».

Недостатки биткойна и других криптовалют являются обратной стороной их достоинств. Конфиденциальность привлекает участников криминальных сделок и вызывает пристальное внимание правоохранительных органов; отсутствие регулирования и централизованного контроля приводит к повышенному риску обмана и махинаций, что уже не раз имело место на этом рынке. Тот факт, что значительная доля криптовалют находилась на китайских счетах, вызывает предположение, что основная ценность этих «новых денег» вытекает из потребности преодолевать действующие в Китае ограничения на трансграничные финансовые операции. Поэтому не удивительно, что в Китае начали борьбу с майнингом (производством) криптовалют и их обращением.

В свою очередь, рыночное поведение криптовалют заставляет отнести их скорее к специфическому виду высокорисковых активов, нежели к деньгам как таковым: вряд ли кто-то без особых причин предпочтет для расчетов деньги, цена которых по отношению к обычным денежным единицам может меняться на десятки процентов за одну неделю. Несмотря на важные технологические инновации, привнесенные в финансовый сектор с помощью криптовалют, отношение регуляторов к ним остается крайне настороженным; есть опасения, что они заменят для криминальной и нелегальной деятельности постепенно вытесняемые из оборота наличные деньги.

В России был принят Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»¹. В нем даются определения цифровых финансовых активов и цифровой валюты, распределенного реестра, а также посреднических организаций на данном рынке; эмиссия и обращение данных активов и валют соотносится с основным корпусом российского законодательства. В частности, согласно данному Закону,

1 Тексты законов и иных нормативных правовых актов доступны на официальном интернет-портале правовой информации <https://www.pravo.gov.ru>, а также в иных справочно-правовых системах.

в России криптовалюты законным платежным средством и средством обращения не являются. На участников рынка возлагаются обязательства по декларированию имеющейся у них цифровой валюты, в противном случае соответствующие требования не подлежат судебной защите.

Цифровые деньги центральных банков — это недавнее нововведение; предмет дискуссий и экспериментов. Многие центральные банки рассматривают возможность и перспективы выпуска цифровой формы национальной валюты, Банк России подготовил Концепцию цифрового рубля (апрель 2021 г.). Каждая такая денежная единица — уникальный цифровой код, хранимый с помощью специального носителя — электронного кошелька. Поскольку такой код представляет собой непосредственное обязательство центрального банка, то он имеет общие черты с наличностью, однако гораздо удобнее в использовании: для расчетов достаточно будет перенести запись об определенном количестве такой цифровой валюты из одного кошелька в другой. Разумеется, при этом важно установить единство всех форм национальной валюты и их простую взаимную конвертацию, а также специальную инфраструктуру, которая обеспечит обращение цифровой валюты и ее безопасность.

Сходство и различия цифровой валюты центрального банка и основных форм ныне используемых денег представлены в таблице 1.1.

1.2.3. ДЕНЬГИ КАК ВИД АКТИВА. ЛИКВИДНОСТЬ

Как уже разъяснялось выше, одна из функций денег предусматривает их использование в качестве средства накопления («хранилища стоимости»). Таким образом, деньги можно рассматривать как один из **финансовых активов** (так называют компактные по форме или документарные ценности, которые способны приносить доход, — ценные бумаги, золотые слитки, банковские вклады и пр.). Хотя наличные деньги, в отличие, скажем, от депозитов или облигаций, не приносят дохода, они обладают такой полезной характеристикой, как **ликвидность**, или способность быть обменными в любой момент времени на любые другие активы без ценовых потерь, по номиналу.

В экономической теории есть понятие **«предпочтение ликвидности»**, которое было введено английским экономистом Дж. М. Кейнсом в книге «Общая теория занятости, процента и денег». Он объясняет, почему люди, несмотря на неспособность денег как актива

ТАБЛИЦА 1.1

Отличительные характеристики цифровых денег

		Деньги		
		Цифровые	Наличные	Счета в банках
Форма		Цифровой код 	Защищенная бумага 	Цифровая запись в банковской базе данных 
Персонализация (на предъявителя / именные)		Персонализированные либо на предъявителя 	На предъявителя 	Персонализированные 
Эмитент		Центральный банк 	Центральный банк 	Коммерческий банк 
Доступность для платежей (график работы системы, готовность продавцов к приему)		✓	✓	✓
Средство платежа	онлайн	✓	—	✓ Без возможности расчетов в отсутствие доступа к Интернету и мобильной связи
	офлайн	✓	✓ Без возможности дистанционных расчетов	—
Стабильность ценности		✓	✓	✓
Мера стоимости		✓	✓	✓
Средство сбережения		Без начисления процентов	Без начисления процентов. Есть риск безвозвратной утраты	С возможностью начисления процентов

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ. ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ. ДОКЛАД ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ. ОКТЯБРЬ 2020 Г.

приносить своему владельцу доход, тем не менее держат часть своих средств непосредственно в денежной форме.

Согласно Кейнсу, спрос на деньги обусловлен тремя мотивами. Это:

- **транзакционный мотив:** людям нужен запас денег для совершения сделок, поскольку новые денежные доходы поступают к ним неравномерно;
- **мотив предосторожности:** необходимо поддерживать резерв ликвидных средств на случай непредвиденных обстоятельств или неожиданных проблем, требующих расходов;
- **спекулятивный мотив:** люди могут держать наличность, чтобы воспользоваться неожиданно возникающими на рынке возможностями (например, купить те или иные активы после значительного снижения их цен).

Таким образом, люди всегда будут держать какой-то запас денежных средств, хотя это означает для них потери в виде неполученных возможных доходов. Чем выше рыночная процентная ставка, тем выше подобные потери и тем меньше при прочих равных условиях будет предпочтение ликвидности.

Увеличение экономической неопределенности, как, например, в ходе пандемии коронавируса, влечет за собой рост предпочтения ликвидности и «страховых» сбережений у потребителей, в том числе за счет сокращения потребления. В некоторых странах, для того чтобы удовлетворить возросший спрос на денежные средства, пришлось увеличить объем изготовления новых банкнот.

Вместе с тем очевидно, что продолжительное хранение наличных или безналичных денег, будь то на беспроцентном счете в банке, в бумажнике или в тумбочке, может привести к их обесценению в результате инфляции.

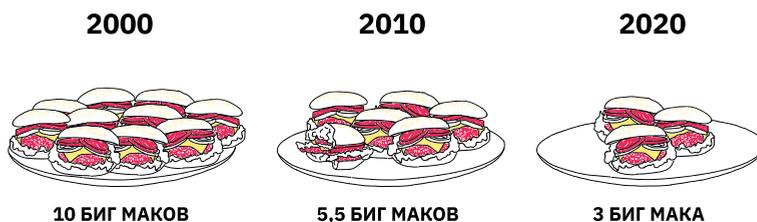
1.3. Инфляция и дефляция

Инфляция, или рост цен, означает, что на одну единицу денег можно приобрести меньше товаров и услуг, чем ранее. По-другому можно охарактеризовать инфляцию как обесценение денег. Обычно главной причиной инфляции в стране является чрезмерное увеличение количества денег в обращении, опережающее рост товарной массы, т. е. того, что на эти деньги можно купить (рис. 1.7).

РИСУНОК 1.7

Инфляция
на примере цены
«Биг Мака»

ИНФЛЯЦИЯ: СКОЛЬКО БИГ МАКОВ МОЖНО КУПИТЬ В РОССИИ НА 400 РУБЛЕЙ?



Во времена металлических денег такое случалось редко — например, в XVI в., после захвата Испанией американских колоний, из которых в Европу хлынуло огромное количество золота и серебра. А вот по мере распространения бумажных денег инфляция стала проблемой для многих стран. Поскольку их производство практически

ничего не стоит, у всякого правителя появляется огромный соблазн выпустить побольше таких денег и оплатить ими все свои расходы. В мировой истории это часто приводило к обесценению бумажных денег относительно представляемого ими металла или другого обеспечения (например, во Франции первой половины XVIII в. из-за экспериментов министра финансов Джона Ло с выпуском необеспеченных денежных билетов или в России времен Первой мировой войны в связи с безудержной эмиссией царским правительством бумажных ассигнаций).

После воцарения фиатных денег (см. подразд. 1.2.2) регулирование необходимого их количества в обращении стало еще более сложным, так как фиатные деньги в бумажном, а тем более безналичном виде в принципе могут выпускаться в любом количестве. Это нередко приводило к случаям очень высокой инфляции и даже *гиперинфляции* (так принято называть ситуации, когда цены в течение месяца увеличиваются более чем на 50%). Правда, примеры в истории довольно редки, гиперинфляция обычно сопряжена с войной или революцией и всякий раз приводит к разрушению денежного обращения и острому политическому кризису.

После Первой мировой войны гиперинфляция охватила Австрию, Венгрию, Германию, Польшу и Советскую Россию, после Второй мировой войны — вновь Венгрию, Грецию и Китай. В конце XX в. ее жертвами стали некоторые латиноамериканские страны, а также Польша и Югославия. Наиболее яркие примеры гиперинфляции XXI в. — в Зимбабве и Венесуэле — демонстрируют, что неэффективная экономическая политика тоже может породить экстремальный рост цен. Сегодня это скорее исключение из правил, поскольку большинство государств, имеющих профессиональные и независимые центральные банки, научились справляться с инфляцией. Недаром современный этап монетарной политики иногда называют эпохой Великой умеренности в том смысле, что инфляция устойчиво находится на низком уровне.

Сегодня центральные банки развитых стран гораздо больше боятся не инфляции, а противоположного явления — *дефляции* (общего падения цен на товары и услуги). В нормальных условиях цены обычно растут, а не падают, лишь в ходе острого кризиса (такого, как, например, Великая депрессия в 30-е гг. XX в.) экономика может столкнуться с абсолютным снижением цен, которое оказывается едва ли не опаснее, чем их рост. Во-первых, при падении цен потребители будут откладывать покупки на завтра, ожидая, когда товары и услуги подешевеют, тем самым сокращая текущий спрос и загоняя хозяйственную систему в порочный круг последовательного

снижения спроса и цен (так называемая «дефляционная спираль»). Во-вторых, процентные ставки в экономике, в отличие от темпов инфляции, в отношениях между частными агентами обычно не бывают отрицательными и ограничены снизу нулевой отметкой (в противном случае кредитор получит обратно от заёмщика меньше средств, чем изначально ему предоставил). Это значит, что при снижении цен (отрицательной инфляции) в пересчете на реальные ценности (товары и услуги) заёмщик должен отдавать кредитору больше, чем предполагалось в момент займа, что будет подавлять инвестиционную активность, а также увеличивать бремя уплаты уже существующих долгов. Наконец, когда цены растут, их колебания могут обеспечивать необходимую гибкую взаимную коррекцию, тогда как в периоды дефляции цены становятся избыточно жесткими относительно друг друга.

Тем не менее об инфляции вряд ли можно навсегда забыть как о непосредственной угрозе для макроэкономической стабильности. Стимулирующая политика ведущих центральных банков мира (Федеральной резервной системы США, Европейского центрального банка, Банка Японии) после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. (так называемое «*количественное смягчение*», когда центральные банки массово скупают обращающиеся на рынке активы, главным образом государственные облигации своих стран) ведет к увеличению количества денег, что рано или поздно может вновь породить вспышку инфляции. Не случайно признаки резкого ее усиления как в развитых, так и развивающихся странах были отмечены в 2020–2021 гг. на фоне экономического подъема при выходе мировой экономики из пандемического кризиса. Свою роль сыграли также антикризисные выплаты компенсаций, которые многие люди начали тратить, что привело к повышению спроса и росту цен. Если возвращение инфляции станет не временным, а постоянным явлением, то это, по всей видимости, потребует изменения политики центральных банков и траектории развития мировой экономики по сравнению с последними десятилетиями.

1.3.1. ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕГ И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ. УРОВЕНЬ ЦЕН, ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ

Инфляция, измеряемая как рост цен фиксированной корзины товаров и услуг за некоторые промежутки времени, — один из ключевых экономических параметров. Он отражает изменение **покупательной способности денег**: при возросших ценах той же суммы хватит на меньший объем покупок. Иными словами, хотя номи-

нально денежные суммы вроде бы остаются теми же самыми, их реальное наполнение в форме товаров и услуг в результате инфляционных процессов постоянно сокращается. Поэтому имеет смысл оперировать как номинальными (наблюдаемыми), так и реальными показателями, которые корректируются с учетом уровня инфляции (обесценения денег).

Так, для определения темпа изменения реальных доходов населения необходимо номинальный показатель роста доходов разделить на **индекс потребительских цен** (ИПЦ) за соответствующий период. При любом положительном значении инфляции реальный прирост благосостояния окажется ниже, чем увеличение номинальных доходов, а при недостаточно быстром его росте возможно даже абсолютное сокращение реальных доходов населения (как это было в России в 2014–2018 гг.). Таким образом, инфляция может «съесть» прирост доходов и приводить к обнищанию населения, особенно самых бедных его слоев.

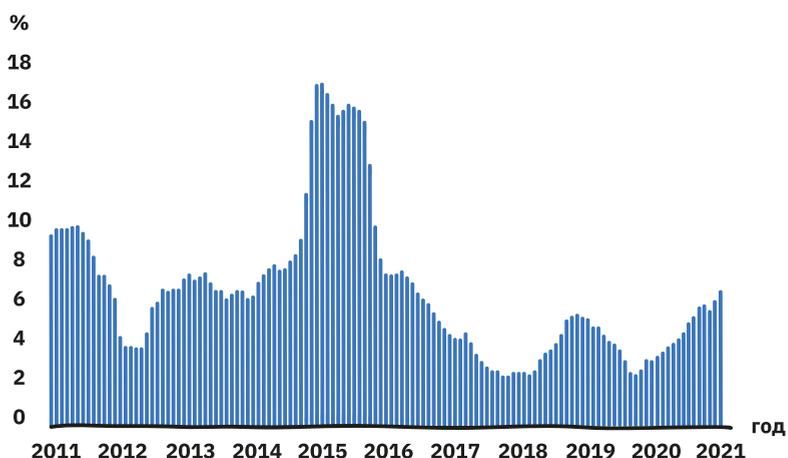
Главный для домашних хозяйств индикатор — ИПЦ рассчитывается по условной корзине, включающей несколько сотен разнообразных позиций: от цены килограмма хлеба или колбасы до стоимости годового обслуживания международной банковской карты и расходов на туристические поездки в зарубежные страны. Статистические органы обычно публикуют различные показатели инфляции в экономике данной страны — в недельном, месячном и годовом интервале, по отношению к декабрю предыдущего года и в целом за истекший календарный год. Ведется также регулярный мониторинг ценовых изменений в региональном разрезе, в различных населенных пунктах, а также в отношении различных групп товаров и услуг, в частности набора продуктов питания, цен на рынке жилья и цен производителей.

Обычным потребителям часто кажется, что публикуемые индексы инфляции не соответствуют действительности и прирост цен на самом деле гораздо больше. Измеренные значения инфляции, очевидно, представляют собой средние величины и не могут быть точными в отношении каждого из нас хотя бы уже в силу того, что структуры потребительских корзин домашних хозяйств или отдельно взятых людей заметно различаются в зависимости от их места проживания, социального статуса, уровня доходов, потребительских привычек и склонностей и пр. Кроме того, цены на различные товары и услуги растут неравномерно во времени, как неравномерно и наше потребление. Таким образом, хотя у каждого из нас есть своя «индивидуальная инфляция», общие ценовые тенденции описываются показателями ИПЦ достаточно объективно.

Внутригодовые изменения цен даже при отсутствии экстремально высокой инфляции в новейшей российской истории были значимы и заметно влияли на финансовое положение домашних хозяйств (график 1.2). В последние годы Банк России добился серьезного снижения уровня инфляции, и показатели роста цен в российской экономике стали более умеренными, соответственно, падение покупательной способности рубля происходит не такими высокими темпами, как ранее. Также на снижение темпов роста цен первоначально повлиял экономический кризис, связанный с распространением коронавируса.

ГРАФИК 1.2

Инфляция в России, темпы прироста потребительских цен в годовом выражении (2011–2021 гг.)



ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

1.3.2. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ. РЕГУЛИРУЕМЫЕ И СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ

Уровень цен на рынках товаров и услуг определяется в результате взаимодействия спроса покупателей и предложения продавцов. Чем больше количество денег в экономике, тем выше будут цены при прочих равных условиях (неизменное количество товаров и скорость обращения денег). Поэтому, регулируя предложение денег, центральные банки воздействуют на уровень инфляции.

Хотя в целом в российской экономике действует свободное рыночное ценообразование, существуют также цены, регулируемые государством на федеральном или региональном уровне. Это прежде всего тарифы «естественных монополий» — цены на электроэнергию, газ, услуги железнодорожного транспорта и т. п. В частности, поэтому инфляция в России характеризуется четко выраженной сезонно-

стью: как правило, в периоды индексаций регулируемых тарифов (в начале каждого полугодия — в январе и июле) наблюдаются скачки ИПЦ, в состав которого входят эти тарифы.

Кроме изменений регулируемых тарифов, на динамику цен оказывают влияние самые разные факторы:

- соотношение спроса и предложения в экономике (так, спад спроса в результате эпидемии коронавируса привел к временному снижению темпов роста цен);
- политика государства (в частности, изменение уровня ключевой ставки¹ и применение других инструментов Банком России);
- изменение обменного курса национальной валюты (как правило, ослабление курса приводит к повышению инфляции, главным образом за счет удорожания импорта);
- монопольные факторы (чем выше уровень конкуренции, тем медленнее при прочих равных условиях растут цены);
- процессы, связанные с сезонностью сельскохозяйственного производства (так, во второй половине лета, в момент поступления на рынок нового урожая и традиционного удешевления овощей и фруктов, темпы роста цен в российской экономике замедляются до нуля или даже отрицательных значений, т. е. общий уровень цен снижается);
- особенности государственного регулирования экономики (например, санкционные меры, объявленные Россией, в частности запрет импорта сельскохозяйственной продукции из ряда стран, привели к дополнительному инфляционному всплеску в 2014–2015 гг.) и др.

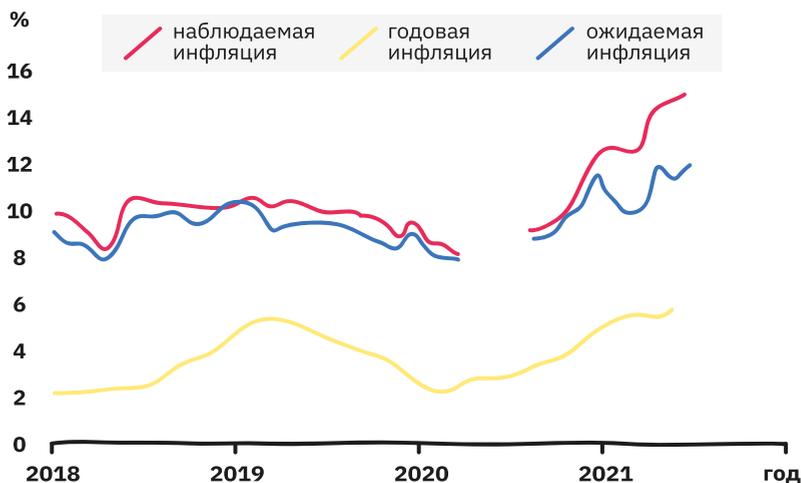
Еще одним важным фактором изменения цен являются *инфляционные ожидания* экономических агентов (домохозяйств и компаний). Если большинство из них ожидает, что цены в предстоящий период вырастут на определенную величину (допустим, на 10%), то они будут корректировать свое экономическое поведение исходя из этого параметра (например, устанавливая надбавку к цене на продаваемые ими блага (товары и услуги), меняя свои требования к заработной плате и представления о том, что дешево, а что дорого). Если население в массе своей предпринимает подобные действия, то тем самым подталкивает цены вверх до ожидаемых отметок.

1 Ключевая ставка — в настоящее время главный инструмент денежно-кредитной политики Банка России, это минимальная процентная ставка, под которую Банк России готов кредитовать коммерческие банки, и максимальная ставка, под которую он может принимать у них депозиты.

Хотя изменения цен, ощущаемые людьми, и инфляционные ожидания в 2017–2018 гг. снизились, цены, в представлении потребителей, по-прежнему остаются высокими и не соответствуют официально публикуемым текущим темпам инфляции (график 1.3). Главной причиной этого, по-видимому, служит опыт жизни при относительно высокой инфляции в течение последних десятилетий. Устойчивое снижение инфляции — единственный рецепт, как преодолеть этот негативный опыт.

ГРАФИК 1.3

Ожидаемая, наблюдаемая и фактическая инфляция в 2018–2021 гг.



ИСТОЧНИКИ: ООО «ИНФОМ», БАНК РОССИИ. (ПРИМЕЧАНИЕ: В АПРЕЛЕ — ИЮНЕ 2020 Г. ОПРОСЫ НЕ ПРОВОДИЛИСЬ.)

1.3.3. ИЗДЕРЖКИ ИНФЛЯЦИИ. ЗАЩИТА ОТ ИНФЛЯЦИИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Инфляция, даже если она не достигает сверхвысоких значений, как при гиперинфляции, приносит обществу дополнительные издержки.

Представим себе, что инфляция полностью предсказуема. Но и в таких условиях рост цен фактически облагает людей своего рода «инфляционным налогом», поскольку представляет собой непосредственный вычет из их потребления. «Инфляционный налог» является регрессивным: бедные люди, как правило, теряют в результате роста цен более высокую долю своего дохода, чем богатые. При этом, даже если потери от «инфляционного налога» полностью или частично компенсируются за счет социальных индексаций и бесплатных государственных услуг, поведение людей под воздей-

ствием инфляции может изменяться, что приведет к неоптимальному распределению ресурсов.

Например, чтобы спасти деньги от инфляционного обесценения, люди будут держать меньше наличности и меньше средств на текущих счетах, чем нужно, и поэтому больше вероятность, что они могут столкнуться с непредвиденными сложностями, не имея при этом необходимых средств. Кроме того, существуют так называемые «издержки меню», связанные с необходимостью пересмотра своих цен всеми продавцами: это издержки постоянного мониторинга ценовой динамики используемых ресурсов и аналогичных товаров и услуг, а также периодического обновления ценников.

Полбеда, если инфляция стабильна и предсказуема. Но ее невозможно всегда точно прогнозировать. Более того, чем инфляция выше, тем больше ее колебания и, следовательно, непредсказуемость. А последствия неожиданной инфляции могут быть еще более неприятными. Так, если она оказывается выше ожидаемой, выигрывают заёмщики и получатели доходов, индексируемых по фактическим темпам инфляции. В проигрыше оказываются кредиторы и получатели фиксированных доходов. Первые в качестве защитной меры от более высоких темпов роста цен будут завышать процентную ставку или просто отказываться от предоставления денег в займы — следовательно, доступных финансовых ресурсов будет меньше, и они будут намного дороже, чем при низкой инфляции. Вторые (это, как правило, наиболее бедные слои населения и получатели социальных пособий, которые если и индексируются, то обычно с опозданием и неполно) из-за инфляции становятся еще беднее, что усугубляет общественное неравенство.

В силу наличия указанных издержек потребители вырабатывают свою собственную антиинфляционную политику. У домашних хозяйств она направлена главным образом на защиту от будущего воздействия роста цен, тогда как правительство и центральный банк обычно стремятся снизить общий уровень инфляции, в первую очередь ее непредсказуемую составляющую.

Что может сделать для защиты от высокой инфляции обычный потребитель? Прежде всего, ограничить свободные денежные остатки (наличность) минимально необходимым их уровнем. Формирование сбережений — главный путь борьбы с инфляцией. Правда, сбережения далеко не всегда могут ее «победить», т. е. привести к повышению реального благосостояния домашних хозяйств (в терминах наполнения потребительской корзины). Процентная ставка по сбережениям (их доходность) может оказаться ниже темпов роста цен, однако даже в таком случае лучше компенсировать

инфляцию частично, чем не компенсировать ее вовсе (т. е. держать наличные деньги или средства на беспроцентных счетах, позволяя им полностью принимать на себя удар инфляции).

Различные финансовые инструменты в разных условиях способны в большей или меньшей степени компенсировать инфляцию своим держателям. Например, привязанные к динамике роста цен финансовые инструменты (в России это облигации федерального займа с индексируемым номиналом, ОФЗ-ИН) приносят инвестору доход, определяемый по формуле «потребительская инфляция плюс надбавка», тогда как обычные рублевые облигации с фиксированным купоном в случае неожиданной инфляционной вспышки будут представлять собой гораздо менее выгодную альтернативу. Акции также являются активом, который обычно дорожает в условиях инфляции, поскольку доходы корпораций в номинальном выражении при росте цен увеличиваются. Таким образом, рациональный инвестор должен обращать внимание в том числе на текущее состояние и прогнозные темпы инфляции, ориентируясь на них при принятии решений о структуре сбережений.

Кроме того, при ведении переговоров с работодателем об условиях трудового контракта в условиях высокой и непредсказуемой инфляции работникам желательно добиваться того, чтобы заработная плата индексировалась с учетом темпа роста цен как можно чаще и полнее.

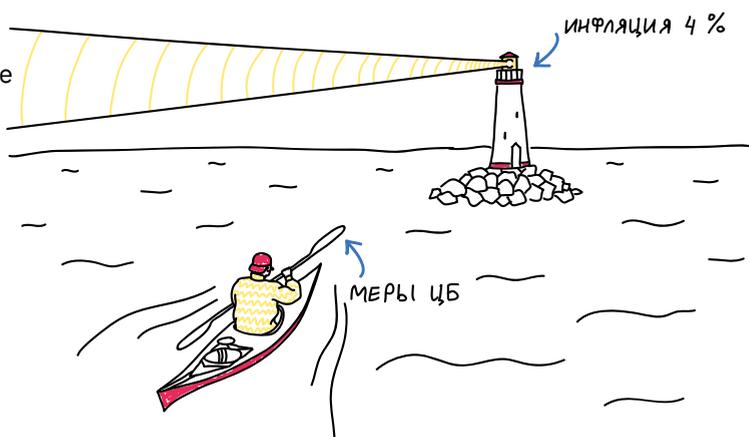
1.3.4. ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ

Поскольку высокая инфляция создает проблемы для всего общества, главная нагрузка в борьбе с ней ложится, разумеется, на государство. Согласно Конституции Российской Федерации (ч. 2 ст. 75), защита и обеспечение устойчивости рубля — основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти. Сегодня эта функция понимается в первую очередь как защита реальной покупательной способности российской национальной валюты, осуществляемая путем борьбы с инфляцией.

В конце 2014 г. Банк России отказался от воздействия на курс рубля, который с этого времени определяется на основе соотношения спроса и предложения, и в своей политике перешел к режиму *таргетирования инфляции* (устойчивое закрепление темпов роста потребительских цен вблизи объявленного целевого значения, или таргета) (рис. 1.8). Иными словами, с этого времени ЦБ РФ деклари-

РИСУНОК 1.8

Таргетирование инфляции



рует главную цель — обеспечение стабильно низкой инфляции как «важной составляющей благоприятной деловой среды для бизнеса и комфортных условий для жизни граждан»¹. Таргет инфляции установлен на уровне 4% в год; после первоначального снижения инфляции целью денежно-кредитной политики Банка России стало закрепление темпов роста потребительских цен вблизи этой отметки в годовом выражении на постоянной основе.

На это сегодня направлены все действия Банка России, прежде всего изменение ключевой ставки. Для устойчивого снижения инфляции недостаточно уменьшить ее текущие темпы — необходимо переломить и стабилизировать на более низком уровне инфляционные ожидания, укрепив в обществе доверие к действиям ЦБ РФ.

1.4. Валюта. Валютные риски

1.4.1. ПОНЯТИЕ ВАЛЮТЫ. ВИДЫ ВАЛЮТ

Когда деньги выполняют функцию мировых денег, они называются валютой. Валюта бывает национальной и иностранной. Для нас **национальной** является **валюта** Российской Федерации — российский рубль, представленный в виде банкнот и монет Банка России,

¹ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов (утв. Банком России). URL: <https://www.cbr.ru>.

средств на банковских счетах и в банковских вкладах. Соответственно, **иностранная валюта** — это банкноты и монеты иностранных государств, а также безналичные денежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах.

Иностранные валюты: американский доллар, японская иена, китайский юань, шведская крона, турецкая лира и т. д. — являются законными средствами платежа в странах, где были выпущены¹.

Валюта также может быть **коллективной**, если это денежные знаки не отдельного государства, а объединений зарубежных стран, например, евро — денежный знак стран Европейского союза (ЕС).

В некоторых государствах одновременно с национальной денежной единицей обращается **параллельная** валюта (одна или несколько), которая также может быть признана законным средством обращения и платежа внутри страны.

Одним из ключевых свойств валют является **конвертируемость**, т. е. способность национальной валюты свободно, без ограничений, обмениваться для разных целей на иностранные валюты и обратно на внутреннем и внешнем рынках без прямого вмешательства государства в этот процесс. В зависимости от степени конвертируемости выделяют три группы (класса) валют: свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые. Рубль сегодня практически **свободно конвертируем** — ограничений на его обмен на другие денежные единицы, по большому счету, не существует. **Частично конвертируемыми** являются валюты стран, в которых сохраняются ограничения на отдельные операции. Если в государстве действуют различные ограничения и запреты, касающиеся ввоза/вывоза, покупки/продажи национальной и иностранной валюты, можно говорить о **неконвертируемой валюте**.

Для поддержания стабильности национальной валюты большинство стран создают валютные резервы. Иностранная валюта, используемая для создания резервов другими государствами, называется **резервной**. Основными резервными валютами являются доллар США и евро; в последние годы растет роль китайского юаня. Кроме того, функции резервных валют выполняют британский фунт, швейцарский франк, японская иена и некоторые другие денежные единицы.

Важным является понятие **«обменный курс»**, т. е. стоимость одной валюты, выраженная в единицах другой. Укрепление (удорожание)

1 См.: Общероссийский классификатор валют (утв. постановлением Госстандарта России от 25 декабря 2000 г. №405ст). Коды для представления валют и фондов.
URL: <https://www.currency-iso.org/en/home/tables/table-a1.html>.

национальной валюты означает рост ее стоимости по отношению к другим денежным единицам: чем выше курс национальной валюты, тем больше иностранной валюты и импортных товаров сможет приобрести любой ее держатель.

Каждое государство самостоятельно определяет правила обращения и обмена иностранной валюты на внутреннем рынке (валютный режим, режим валютных курсов) в зависимости от своего экономического потенциала, положения на мировом рынке, текущей экономической и политической ситуации. Можно выделить три основных режима: фиксированного курса, плавающего курса и промежуточный (смешанный) режим.

При **режиме фиксированного валютного курса** государство официально устанавливает определенное соотношение между своей валютой и другими валютами, которое оно поддерживает законодательными ограничениями и/или рыночными операциями с иностранной валютой. Основным преимуществом данного режима является предсказуемость курса, однако если установлен слишком «сильный» курс валюты, то его поддержание может привести к израсходованию валютных резервов и вынужденной девальвации, а затем резкому снижению курса национальной валюты. Встречаются также случаи, когда самостоятельная денежно-кредитная политика не проводится и страна принимает решение использовать коллективную или иностранную валюту вместо национальной либо выпускает национальную валюту под обеспечение резервной валютой с возможностью конвертации в нее по установленному курсу (**валютный совет**).

Плавающий валютный курс меняется в зависимости от соотношения рыночного спроса на валюту и ее предложения. Таким образом, причинами изменения валютного курса могут быть любые факторы, воздействующие на перемену этого соотношения (изменение импортных и экспортных цен, уровней инфляции и процентных ставок в стране и за рубежом, темпы экономического роста, настроения и ожидания национальных и иностранных инвесторов, изменение денежно-кредитной политики центральных банков стран, применение или анонсирование санкций).

Промежуточные (смешанные) режимы используют отдельные элементы фиксированного и плавающего валютных режимов. Например, при **режиме валютного коридора** официально устанавливаются границы колебаний валютного курса, поддерживаемые **валютными интервенциями** центрального банка.

В России валютный режим менялся несколько раз. С 1992 г. Банк России перешел к системе плавающего валютного курса рубля, единый курс национальной валюты стал устанавливаться по результа-

там торгов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). В 1995 г. Правительство Российской Федерации ввело режим валютного коридора (устанавливались и поддерживались максимальные пределы колебания курса рубля по отношению к доллару). С 1999 г. Банком России был установлен режим управляемого плавающего валютного курса. С 2005 г. в качестве ориентира использовалась стоимость бивалютной корзины (доллар США и евро). А в ноябре 2014 г. произошел переход к режиму плавающего валютного курса. Сегодня ЦБ РФ не вмешивается в процесс формирования курса, т. е. фактически рубль находится «в свободном плавании», регулятор не устанавливает для себя ориентиров по уровню курса и направлению его изменения.

1.4.2. ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ

Обеспечение устойчивости национальной валюты и стабильности внутреннего валютного рынка любой страны является одной из важнейших функций государства. Именно по этой причине органы государственной власти принимают правовые акты в целях валютного регулирования и валютного контроля. Есть такой закон и в Российской Федерации — Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

В соответствии с действующим законодательством *валютными резидентами* Российской Федерации являются граждане России, а также иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории страны на основании вида на жительство.

Закон не запрещает использование иностранной валюты гражданами России как для целей применения ее в зарубежных поездках, так и для расчетов с резидентами других стран, а многие люди также рассматривают валюту как средство сбережения.

Однако валютные операции непосредственно между валютными резидентами России в общем случае запрещены, за исключением следующих случаев (их полный перечень содержится в ст. 9 и 12 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле»):

- разрешены различные валютные операции с уполномоченными банками (кредитными организациями, имеющими лицензию Банка России (специальное разрешение на проведение определенных банковских операций)), включая покупку и продажу наличной и безналичной

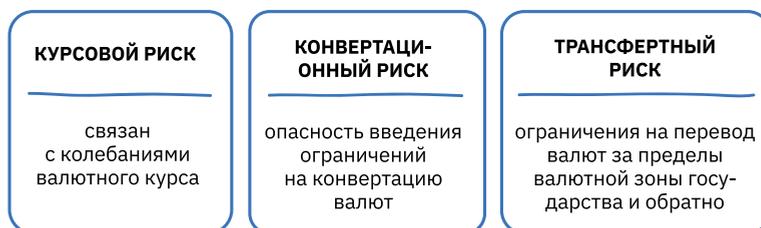
валюты, получение и возврат кредитов, внесение денежных средств на банковские счета (во вклады) и получение денежных средств с банковских счетов (вкладов), другие банковские валютные операции;

- можно рассчитываться валютой в магазинах беспошлинной торговли, например в аэропортах;
- валюта может использоваться для оплаты или возмещения расходов гражданина, связанных со служебной командировкой за пределы России;
- допускается перевод валюты гражданином-резидентом из России в пользу других граждан-резидентов на их счета в банках вне России в пределах установленных ограничений (не более суммы, эквивалентной 5000 долларов США в течение одного операционного дня через один банк);
- допускается перевод гражданином — резидентом России иностранной валюты со своих заграничных счетов в пользу других граждан-резидентов на их счета в российских банках и т. д.

Операции с иностранными денежными единицами подвержены рискам, которые называются валютными. Основные факторы и соответствующие им виды валютных рисков представлены на рисунке 1.9.

РИСУНОК 1.9

Факторы и виды валютных рисков



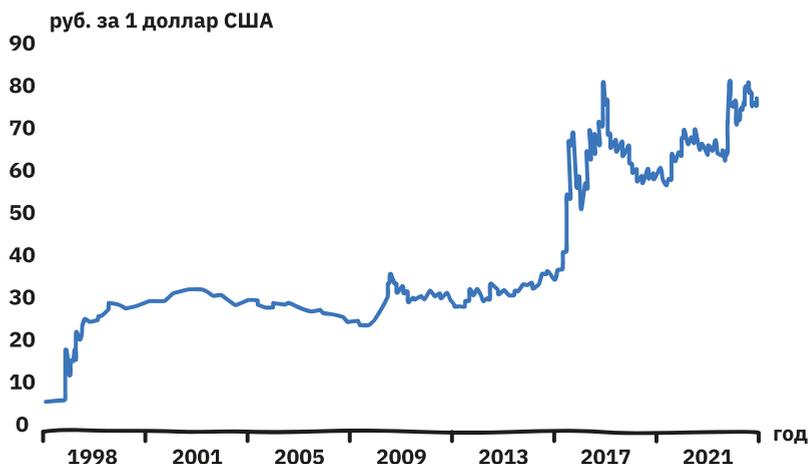
Стремительное обесценение национальной валюты может привести к валютному кризису, сопровождающемуся сокращением международных резервов и ростом процентных ставок в экономике. Если вы спросите у родителей, когда были валютные кризисы в России, они наверняка назовут кризисы 1998, 2008 и 2014 гг. (график 1.4). Именно в эти периоды происходило резкое падение курса российского рубля по отношению к доллару США и евро.

В периоды валютных кризисов чаще всего от колебаний курса валют страдали обычные люди, которые, боясь остаться с обесценившимися рублями на руках, покупали валюту в момент резких скачков ее курса, порой на самом пике цены, а потом наблюдали

постепенное обесценение своих валютных сбережений. Но еще более тяжелыми оказывались последствия таких кризисов для людей, бравших валютные кредиты, особенно ипотечные, так как их долги значительно возрастали в рублевом выражении, а доходы, также выраженные в рублях, обычно не увеличивались столь же сильно. Речь о валютных сбережениях и кредитах пойдет более подробно в главах 4 и 5.

ГРАФИК 1.4

Динамика курса
доллара США
в России
в 1998-2021 гг.



ИСТОЧНИК: ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ.

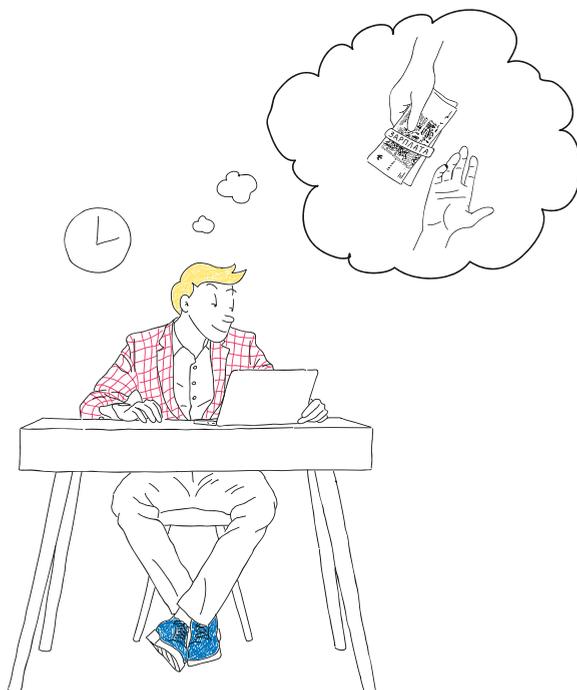
РЕЗЮМЕ

В главе 1 учебника мы познакомились с некоторыми основными экономическими понятиями, с которыми тесно связана жизнь каждого человека на всех ее этапах. Мы рассмотрели участников экономической деятельности (домашние хозяйства, бизнес и государство) и цели, которыми они руководствуются при производстве, распределении, обмене и потреблении различных благ. В центре внимания был вопрос, как люди осуществляют в условиях неопределенности выбор между альтернативными вариантами поведения, в том числе распределение принадлежащих им средств с учетом текущих и будущих потребностей.

Мы разобрали, что такое деньги, каковы их современные формы и виды, какие функции они выполняют и как эволюционировали в ходе человеческой истории. Деньги можно предоставлять займы или брать в качестве займа под проценты, которые бывают

простыми и сложными. На основе сложных процентов можно рассчитать как будущую стоимость сегодняшних средств, так и приведенную стоимость будущих денежных поступлений. Поговорили мы и об изменении покупательной способности денег во времени, инфляции, а также о том, почему с ней надо бороться, каким образом защищаются от роста цен обычные домашние хозяйства и что предпринимает в этой связи Банк России. В заключение мы остановились на иностранных валютах и валютном регулировании, государственной политике обменного курса и ее значении для экономических агентов.

Глава 2



ДОХОДЫ И РАСХОДЫ. ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Жизнь у всех людей проходит по-разному, но можно выделить определенные этапы жизненного пути любого человека: детство, юность, молодость, зрелость, старость. На каждом из этих этапов люди получают доходы из разных источников, имеют доступ к различным финансовым услугам, играют разные социальные роли, решают разные типовые финансовые задачи.

При этом человеку регулярно приходится делать выбор: выпить с утра кофе или чай, надеть куртку или джемпер, поехать в отпуск на дачу или на море, вложить средства в акции или открыть банковский вклад и т. д. Все эти решения по-разному влияют на его жизнь. Одни важны только в контексте текущего дня, другие могут определить судьбу (например, выбор спутника жизни), третьи оказывают влияние как на конкретный момент времени, так и на будущее (например, заключение с негосударственным пенсионным фондом договора, обуславливающего пенсионное обеспечение в старости).

В детстве выбор не касается денежных вопросов. Лишь с появлением первых карманных денег приходится принимать решения, как их потратить: посмотреть кино с друзьями или отложить в копилку, чтобы к лету купить самокат, а может быть, передать небольшую сумму на

благотворительность. Чем старше становится человек, тем серьезнее его решения, причем принятия некоторых избежать невозможно: например, все мы сегодня получаем зарплату или стипендию на банковский счет или банковскую карту — значит, волей-неволей надо решать, какой предпочесть банк, тариф обслуживания и т. п. Зачастую решения за нас принимает работодатель, но граждане могут сами выбрать эти параметры, чтобы не упустить выгоду.

Для каждого периода жизни характерны общие факторы, влияющие на принятие человеком финансовых решений, такие как:

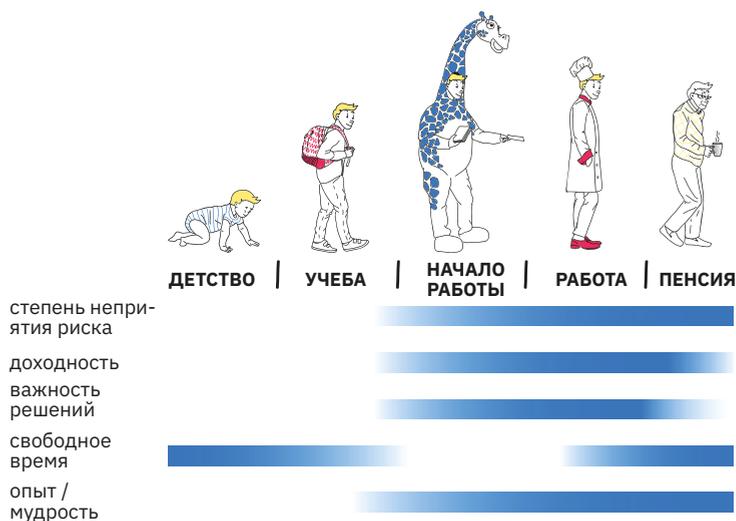
- свободное время;
- отношение к риску и связанная с этим доходность финансовых операций (о соотношении риска и доходности подробнее см. гл. 6);
- житейский опыт;
- важность решений.

На рисунке 2.1 соотнесены отдельные этапы **жизненного цикла** человека и те факторы, которые влияют на его финансовые решения относительно себя и своей семьи.

В самый интересный период жизни человека, когда всё вокруг стремительно меняется, распахиваются всевозможные двери, может измениться семейный статус, ему, как правило, не до финансового планирования и мыслей о спокойной старости. Человек строит отношения, карьеру,

РИСУНОК 2.1

Факторы, влияющие на принятие финансовых решений (насыщенность заливки показывает количество имеющегося ресурса)



зарабатывает деньги, учится, и совершение скучных банковских или других финансовых операций не кажется ему важным делом (хотя сами по себе операции для него, возможно, являются привычными и несложными). При этом и жизненного опыта еще маловато, нет житейской мудрости, которая (даже без специальных знаний) нередко оберегает от неправильных решений. Правда, недостаток времени и опыта можно компенсировать обращением к профессионалам финансового рынка, но не следует забывать, что это обращение не снимает с человека индивидуальную ответственность за принимаемые решения.

С возрастом у человека, как правило, появляется больше ответственности: у него есть супруг (супруга), дети, престарелые родители, которым необходимо оказывать помощь, перераспределяя средства из своего бюджета. Например, пока вы учитесь в другом городе, вам помогают родители, затем вы, работая, помогаете им. Возрастание ответственности перед другими людьми часто приводит к дополнительным расходам на помощь родственникам, друзьям, любимому человеку, домашним питомцам. Увеличение расходов и их регулярность вынуждают людей избегать рисков, а нежелание брать на себя риски приводит к снижению доходности вложений (о соотношении риска и доходности подробнее см. гл. 6).

Обрисовав рамки, в которых человеку предстоит принимать решения, перейдем к его доходам и расходам, а затем посмотрим, что на их основе с помощью ведения личного бюджета можно сделать для достижения целей.

2.1. Доходы

Доходы человека — основа его нормальной жизни, они необходимы для покрытия расходов. Мы будем понимать под **доходами** денежные средства или иные материальные ценности, получаемые человеком в результате его текущей или прошлой деятельности.

Чем выше доходы, тем более разнообразные и крупные расходы может позволить себе человек, что увеличивает количество удовлетворенных потребностей и желаний (реже ужинаете дома, начинаете чаще ходить в ресторан или кафе), ведет к повышению статуса (по-

сещаете более дорогое кафе), к появлению возможности удовлетворить желания других людей (благотворительность) и т. д. Но источники доходов и их структура могут быть весьма различными, поэтому стоит разобраться в возможных классификациях доходов.

2.1.1. ВИДЫ ДОХОДОВ

Для человека очень важна стабильность получения доходов. На основе этой характеристики доходы делятся на постоянные, временные и случайные (рис. 2.2).

РИСУНОК 2.2

Виды доходов



К **постоянным** относят, прежде всего, доходы, получаемые от трудовой деятельности: очевидный пример — заработная плата. Постоянными доходами являются также пенсия, стипендия, регулярно получаемые проценты по банковскому вкладу, арендная плата за сдаваемую квартиру. При этом «постоянные» не значит «вечные»: можно потерять работу и лишиться зарплаты, утратить право на стипендию из-за заваленной сессии.

К **временным** относят доходы, получаемые от временной работы (участие в исследовательском проекте, сезонная подработка студента на летних или зимних каникулах, гонорар от творческой деятельности и т. п.). Например, вы являетесь членом команды, реализующей проект по открытию магазина в торговой галерее вашего города, и получаете деньги за расчет ожидаемой эффективности этого проекта.

К **случайным** относят доходы, получение которых невозможно предсказать, например нахождение клада. Случайные доходы нельзя спрогнозировать, вы же не можете предугадать, выиграете ли в лотерею или до какого вопроса сумеете дойти в викторине с денежным

призом. Сюда же можно отнести, например, разовые нерегулярные незапланированные подработки: студент посидел вечер с соседскими детьми и получил за это 300 рублей. Понятно, что при планировании своего бюджета рассчитывать на случайные доходы не приходится.

При этом многие доходы трудно с полной определенностью отнести к одной из этих трех категорий, могут возникать пограничные ситуации. Так, подарок — скорее случайный доход, но если в семье установилась традиция, что бабушка или дедушка каждый год дарит внуку на день рождения определенную сумму, то внук может считать такой доход разновидностью постоянного или по крайней мере временного. Ежеквартальная премия на основной работе — временный или даже постоянный доход, а неожиданная прибавка к обещанному вознаграждению при работе по проекту за проявленное усердие — скорее, доход случайный. Для финансово грамотного человека не так важно раскладывать эти понятия по полочкам, важнее понимать, в какой мере можно полагаться на тот или иной доход при составлении личного бюджета и как лучше использовать неожиданно возникающие излишки.

Еще один важный вопрос — включать ли в состав доходов деньги, взятые в долг. С одной стороны, мы этих денег не заработали, они как бы «не наши», ведь потом их надо будет отдать, да еще и с процентами. С другой стороны, технически, для целей ведения личного бюджета было бы нелогично не считать их доходами: мы ведь можем использовать эти средства для финансирования своих расходов. Целесообразно признавать заёмные средства особым видом доходов и учитывать их в структуре бюджета отдельно.

Для большинства людей главный источник дохода — использование своего труда, и тут в рамках профессии общая логика проста: при прочих равных условиях больше труда — больше доходы. Но в сутках всего 24 часа, а человек должен отдыхать, питаться, уделять время общению с семьей и с другими членами общества. Кроме того, человек может потерять возможность работать временно (болезнь, травма) либо надолго или навсегда (инвалидность). Подобные неприятности грозят сокращением регулярных доходов. Следовательно, надо стремиться делать так, чтобы у вас были доходы, не зависящие от количества затраченного труда и от состояния здоровья. И чем больше таких не зависящих от человека источников дохода, тем лучше.

Может возникнуть вопрос: почему представители одних профессий в среднем получают много, а представители других — мало? Однозначного ответа на него не существует. Различие в уровнях

заработных плат между профессиями может объясняться популярностью и востребованностью профессии или уровнем ответственности и риском, который берет на себя человек. Так, ошибка фрезеровщика чаще всего повлечет порчу детали или станка — а чем грозит ошибка нейрохирурга, делающего операцию на мозге пациента? Внутри одной профессии уровень заработной платы может различаться из-за выполняемого объема, степени сложности и важности работ, наличия и объема ответственности за результат, квалификации, уникальности таланта или опыта.

Мы можем ввести вторую классификацию доходов, разделив их на активные и пассивные (табл. 2.1).



активный доход

пассивный доход

ТАБЛИЦА 2.1
Виды доходов

Доходы	Активные	Пассивные
Постоянные	Заработная плата на постоянном месте работы, стипендия, предпринимательский доход	Выплаты за ученые и воинские звания, авторское вознаграждение, пенсия
Временные	Оплата работы в исследовательских проектах, доходы от сезонной работы, премии на основной работе	Доходы от патентов и изобретений, доходы от инвестиций, дивиденды по акциям, купоны по облигациям, проценты по депозитам, доходы от сдачи имущества в аренду
Случайные	Выигрыш в лотерею, викторину, случайные подработки	Находка денег, обнаружение ценностей (клад)

Активный доход — текущий доход, получаемый от регулярных действий человека в течение продолжительного промежутка времени. Примеры активного дохода — получение заработной платы или премии, доходы от предпринимательской деятельности.

Пассивный доход — текущий доход, получаемый от действий человека в прошлом, управление которым сейчас не требует значительного внимания. Как правило, такое внимание необходимо уделять не чаще раза в год. Пассивный доход — это, например, проценты по депозиту в банке, платежи за сдачу квартиры в аренду, купоны по облигациям, отчисления авторам произведений искусства за использование этих произведений другими лицами и т. д.

2.1.2. ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ АКТИВНЫХ ДОХОДОВ

Практически любого человека волнуют вопросы, как можно увеличить свои постоянные и временные активные доходы, что может способствовать этому, а что — создавать трудности. Начнем с **факторов, позволяющих увеличить постоянные доходы**. Первым из них является **количество постоянных мест работы**. Нередко у людей есть основная работа и вторая постоянная работа, но бесконечно увеличивать количество рабочих мест, конечно, не получится.

Второй фактор — **образование**. Оно позволяет человеку более качественно при прочих равных условиях выполнять свои обязанности, а это увеличивает его заработную плату. Например, пройдя курсы повышения квалификации, преподаватель вуза сможет вести не только дисциплину «Математическая статистика», но и дисциплину «Эконометрика», что увеличит его общую нагрузку и заработную плату. Или, окончив курсы повышения квалификации по иностранному языку, вы сможете преподавать свою дисциплину не только на русском языке, но и на английском, что будет оплачиваться по более высокой ставке. Изучив компьютерную программу Excel, человек может увеличить свою производительность труда, а это позволит ему участвовать в большем количестве проектов и приведет к увеличению доходов. В каждой профессии существуют свои возможности, но должна стать понятной идея повышения квалификации как источника роста доходов.

Во многих организациях карьера развивается вертикально: сотрудник начинает работать на низших должностях и постепенно переходит на все более высокие. Например, начинает работать слесарем, потом становится мастером, затем начальником цеха, нако-

нец директором завода; или от рядового эксперта проходит путь до менеджера проекта, потом до вице-президента и даже партнера консалтинговой компании. Однако существует и альтернативная форма карьеры — горизонтальная, когда человек перемещается в другую функциональную область, где заработная плата выше.

Еще один путь сделать карьеру — стать узким, но лучшим в своем деле специалистом. Это обеспечит повышение доходов за счет того, что многие компании будут конкурировать между собой за такого специалиста, предлагая ему повышенную оплату.

Как вариант, человек может освоить смежную специальность, выполнять функции не одного, а двух или нескольких работников, что опять-таки увеличит получаемую заработную плату. Однако всё это требует как минимум постоянного повышения квалификации или получения дополнительного образования (самообразования). Но его редко можно получить бесплатно, и в любом случае это требует затрат времени (не случайно говорят, что образование — одна из форм человеческого капитала, об этом см. гл. 9). Поэтому дополнительное образование имеет смысл, только если вы твердо уверены, что можно будет воспользоваться его результатами. Стоит внимательно изучить перспективу развития специальностей, которые обещают стать востребованными в недалеком будущем, и тогда полученное образование в том или ином виде будет вести к увеличению доходов.

Необходимо заранее думать о том, какие профессии будут востребованы, так как дефицит соответствующих специалистов приводит к росту их заработной платы, а часть профессий (в том числе та, которую сейчас имеет человек) могут исчезнуть. Например, инженер воздушных сетей на современном молокозаводе может претендовать не только на предоставление временного жилья, но и на существенно больший оклад, чем у экономиста на том же заводе, хотя популярность профессии экономиста, если смотреть статистику конкурсов в вузы, значительно больше.

Еще одним способом увеличить доход является **повышение заработной платы или ее индексация**. Индексация обычно проводится в отношении всех сотрудников организации (или их значительной части), поэтому роль конкретного человека здесь невелика. А реально ли добиться от своего начальника повышения заработной платы?

Это зависит от многих факторов. Одно дело — маленькая фирма, где работает десяток сотрудников, а гендиректор является одновременно и хозяином бизнеса: если вы стали работать лучше, приносить бизнесу больше пользы и директор это видит, он, вполне веро-

ятно, согласится с вашим запросом в пределах разумного. Другое дело — крупная компания со сложной системой должностных окладов, надбавок, бонусов, где решение о повышении зарплаты одного сотрудника может затронуть других, а само решение потребует ряда согласований. Но и в этих случаях особо ценные работники подразделения или организации в целом могут добиваться дополнительных доходов. Наиболее сложным может быть решение этой задачи в государственных учреждениях, где существуют жесткие тарифные сетки и фиксированные оклады, — там ценные сотрудники могут надеяться скорее на премии, чем на повышение зарплаты.

При этом в любом случае просьба о повышении зарплаты должна аргументироваться не тем, что работнику нужно больше денег, а объективными причинами:

- повысилось качество вашей работы;
- доходы работников на аналогичных позициях в других организациях выше;
- вы получили предложение из другой организации, предлагающей более высокую зарплату, но готовы остаться на прежней работе, если вам повысят зарплату;
- в стране инфляция, реальные доходы сократились, и было бы справедливо повысить вам зарплату.

Не следует забывать, что при увеличении зарплаты работодатель пропорционально должен будет увеличить и сумму страховых взносов, уплачиваемых за работника в социальные фонды. Кстати, это относится к работающим как по трудовому договору, так и по различным гражданско-правовым договорам (договор подряда, договор возмездного оказания услуг и т. п.).

Возрастание временных доходов также связано с образованием. Образование позволяет получить дополнительные компетенции, навыки, они расширяют спектр трудовых позиций, на которые человек может претендовать, став более квалифицированным специалистом. В то же время получение временных доходов зависит и от наличия различных проектов, в которых человек мог бы участвовать. В этом случае важна ваша деловая репутация: если вас признают ценным специалистом благодаря вашим знаниям, работоспособности, креативности или умению работать в команде, то, скорее всего, у вас будет возможность выбирать проекты, в которые вас приглашают, а также диктовать свои условия участия в проекте.

Фактор, который существенно ограничивает рост ваших постоянных и временных доходов, — время: ведь в сутках всего 24 часа. Некоторые энтузиасты ухитряются, помимо выполнения обязанностей на двух-трех основных работах, участвовать еще в десятке

дополнительных проектов, но это обычно приводит к снижению и качества работы, и качества жизни, потому что в бесконечной гонке за соблюдением сроков человеку некогда ни отдохнуть, ни пообщаться с семьей или друзьями. Нужно трезво оценивать свои силы и не набирать себе объемы работ, которые вы не в состоянии выполнить хорошо.

Таким образом, увеличение постоянных и временных доходов ограничено способностями человека и временем.

Увеличение случайных доходов нельзя обеспечить «по плану», так как невозможно предугадать многие факторы, приводящие к успеху и определяющие их размер.

2.1.3. ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПАССИВНЫХ ДОХОДОВ

С точки зрения долгосрочного финансового планирования интуитивно понятно, что объем доходов нужно стараться увеличивать. Но есть одно важное дополнение: следует **увеличивать долю пассивных доходов** в их суммарном объеме.

Человек способен выполнить какие-то активные действия, которые впоследствии вознаграждаются пассивным доходом. Например, получение ученой степени кандидата или доктора наук дает ежемесячную надбавку к заработной плате, а получение государственных наград и премий — прибавку к размеру пенсионных платежей. Создание человеком произведения искусства или получение им патента на новаторское изобретение или программное обеспечение также могут позволить ему получать отчисления в течение долгого периода времени.

Высокие пассивные доходы дают человеку возможность выбирать, чем заниматься и сколько времени этому уделять. Следует признать, что пассивные доходы подвержены риску форс-мажора во времена социальных катаклизмов (войны, революции, гиперинфляция и т. п.), когда существенно и быстро меняется хозяйственный уклад или появляются новые законодательные требования и ограничения. В спокойные же времена пассивные доходы являются более или менее устойчивыми.

Чтобы наращивать капитал, который приносит пассивный доход, необходимо систематическое сбережение средств и их инвестирование. Логика простая: чем больше у вас денежных средств (капитала), тем больше доход, который они приносят. Если человек осуществляет лишь небольшие и разовые инвестиции, то получать

по ним значимый доход, скорее всего, не удастся. Чтобы инвестированный капитал давал стабильный доход, им надо управлять: прекращать вложения в одни активы, увеличивать вложения в другие. (Как это делать, мы более подробно обсудим в гл. 4 и 6.) В любом случае инвестициям требуется уделять время, которого у работающего человека обычно не хватает для принятия обдуманных решений, даже если их принимать один раз в год: слишком много альтернатив надо сравнить, слишком много критериев принять во внимание.

Итак, увеличение как активных, так и пассивных доходов не происходит по взмаху волшебной палочки: основным двигателем роста активных доходов является образование, которое всегда требует затрат времени, для получения пассивных доходов также нужно потратить время и силы. Таким образом, доходы могут значительно вырасти только спустя много времени после того, как были приняты усилия для их изменения. Надо быть реалистом и при принятии решений исходить из текущих уровней дохода, не прогнозируя их быстрый и значительный рост.

2.2. Расходы

Будем понимать под *расходами* средства, потраченные на необходимые товары и услуги в процессе жизнедеятельности человека.

Роль расходов — удовлетворение потребностей человека в товарах и услугах, поддержание желаемого уровня жизни. Именно расходы позволяют делать жизнь человека более комфортной, так как он может часть своих обязанностей переложить на других людей или организации, заплатив им за оказание услуг.

2.2.1. ВИДЫ РАСХОДОВ. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ И НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

Как следует из названия, обязательных расходов (рис. 2.3) нельзя избежать, а необязательных — можно. На самом деле четкой грани между этими видами расходов нет: для одного человека расходы на что-то могут быть обязательными, а другой без этих расходов свободно может обойтись.

Первыми по важности обязательными расходами являются **расходы на питание**. Без еды и воды человек не сможет прожить

РИСУНОК 2.3

Обязательные
расходы



больше недели, поэтому соответствующие расходы не могут быть исключены из нашего бюджета. Однако питаться можно по-разному (выбирать то ли дешевый фастфуд, то ли экологически чистые продукты, то ли дорогие рестораны); понятно, что расходы на еду могут значительно варьироваться по абсолютной величине трат. При этом надо понимать, что чрезмерная экономия на питании снижает качество жизни и удовлетворенность ею, а в долгосрочном периоде плохое питание приводит к проблемам со здоровьем, что вызовет увеличение расходов на лекарства и лечение.

Аналогичным образом дела обстоят с **расходами на одежду и обувь**. Сейчас не принято ходить в набедренной повязке, да и климат в России этому не способствует, поэтому одежда и обувь — повседневная необходимость, и их периодически требуется обновлять. И одежда и обувь от неизвестных производителей, и дорогие брендовые вещи обеспечивают примерно одинаковую защиту от холода и непогоды, но люди часто готовы платить намного больше за красоту или бренд.

Следующий вид обязательных расходов — **налоги** (о них мы подробно поговорим в гл. 8). Уплата налогов — обязанность любого гражданина, так как это плата государству за выполнение им своих функций по производству общественных благ (см. гл. 1 и 8). Неуплата налогов влечет за собой штрафы, пени, в отдельных случаях административное или даже уголовное наказание, поэтому

мы предполагаем, что финансово грамотный гражданин всегда и в полном объеме платит налоги.

Еще один вид расходов, без которых не обойтись, — **платежи за жилищно-коммунальные услуги**: электричество, водоснабжение, газ, отопление. Неоплата этих услуг может сильно ухудшить качество жизни, так как сейчас управляющие компании используют два метода работы с должниками: ограничение права выезда за границу и отключение или ограничение жилищно-коммунальной услуги (в соответствии с постановлением Правительства РФ от 6 мая 2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»).

К обязательным следует также отнести **расходы на обслуживание долгов** (выплата процентов и погашение основного долга), будь то кредит, взятый для покупки бытовой техники, ипотека или заём до получения. Если вы не платите по кредиту, то ваш кредитор может обратиться в суд и потребовать обращения взыскания на ваше имущество (обратите внимание, что нарушение условий погашения ипотечного кредита может привести к изъятию у должника даже единственного жилья). (Более подробно о кредитах и платежах по ним см. в гл. 5.)

Расходы на лекарства для больных людей, особенно страдающих хроническими заболеваниями, также относятся к категории обязательных по очевидной причине: отсутствие таких расходов повлечет за собой снижение качества жизни или даже угрозу жизни. К сожалению, не все лекарства так дешевы, как аспирин, некоторые стоят тысячи и десятки тысяч рублей.

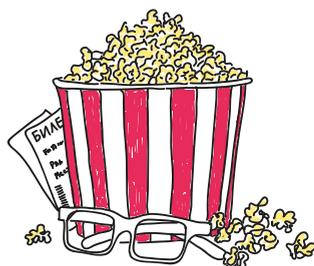
В то же время существует множество таких **расходов, которые не являются обязательными**, однако желательны для нас, так как делают жизнь приятной и комфортной (рис. 2.4). Например, человеку требуются **развлечения**: многим нравится ходить в театр, в кино, посещать концерты и игры своих любимых спортивных команд. Всё это заряжает нас положительными эмоциями, что, кстати, также повышает производительность и качество работы.

Другими необязательными расходами являются **расходы на путешествия**. В путешествие человек отправляется, чтобы получить новые впечатления, эмоции, познакомиться с новой для себя культурой и традициями, наконец, просто отдохнуть. Существуют исследования, которые показывают, что люди, которые давно не развлекались, не ездили в отпуск, работают менее продуктивно по сравнению с теми, кто отдохнул.

А что можно сказать о расходах на приобретение второго мобильного телефона, или пятой пары кроссовок, или десятой дамской сумочки? Иногда это реальная потребность, иногда — каприз,

РИСУНОК 2.4

Необязательные
расходы



РАЗВЛЕЧЕНИЯ



ПУТЕШЕСТВИЯ

подражание друзьям, погоня за модой и т. д. Такие расходы нередко являются бесполезными, более того, они могут вести к новым необязательным тратам. Финансово грамотный человек должен быть особенно внимателен к таким расходам.

Конечно, необязательные расходы — первые кандидаты на сокращение до нуля в случае необходимости. Но мы не призываем сводить их к нулю, да это практически невозможно.

Отдельную группу с уникальными свойствами образуют **расходы на приобретение финансовых продуктов**, к которым относятся банковские вклады, облигации, акции, полисы накопительного страхования жизни и т. д. В отличие от большинства других расходов, они не являются невозвратными тратами, наоборот, они должны обеспечить вам в будущем дополнительные доходы. Однако в момент, когда вы осуществляете эти приобретения, вы, конечно, несете расходы — в том смысле, что у вас остается меньше свободных денег для покупки иных товаров и услуг. Особняком среди таких расходов стоят затраты на приобретение полисов по страхованию имущества, здоровья или гражданской ответственности — они направлены не на получение дополнительных доходов, а на предотвращение дополнительных неожиданных расходов. В определенных случаях расходы на приобретение финансовых продуктов следует относить к обязательным: например, расходы на приобретение активов, из которых вы формируете «*финансовую подушку безопасности*», сбережения и т. п.

2.2.2. ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ

Писать о том, как снизить расходы, можно бесконечно, и все равно всех способов не перечислить. Много интересного по этой теме представлено в блогах и на форумах в сети Интернет, где люди де-

лятся друг с другом своим опытом по сокращению расходов. Это очень полезно, так как способы экономии меняются со временем, отражая происходящие изменения в нашей жизни, технологиях, способах расчетов, маркетинговых приемах и т. п.

Для начала вспомним про навыки, которые позволяют обслуживать себя и свою семью без привлечения сторонних продавцов услуг: приготовление пищи, элементарные ремонтные работы по дому. Многие студенты обладают соответствующими навыками, другим же стоит задуматься об их освоении. Отметим, что ремонт сложной бытовой техники или капитальный ремонт жилого помещения лучше доверить специалистам, так как они могут выполнить работу более квалифицированно и при этом дать на нее гарантию.

Очень важная привычка, которую надо выработать, — **избегать импульсивных покупок**. Мерчендайзеры (специалисты по продвижению продукции в розничной торговле) и маркетологи давно освоили маленькие хитрости в магазинах, заставляющие покупать больше, чем надо. Причем это не только банальные призывы «Купи меня» — это грамотные цветовые решения по оформлению магазина и отдельных витрин, выставление света, запахи, музыка (по данным некоторых исследований, грамотный подбор музыки по стилю и ритму может увеличить средний чек покупателя на 15 %), даже форма тележек в супермаркете. Всё как будто невзначай — и вот вы уже сами принимаете решение вместе с одноразовыми стаканчиками купить упаковку салфеток. А ведь это не случайность, это результат продуманных действий, направленных на то, чтобы заставить вас потерять бдительность, поддаваться соблазну и купить больше, чем необходимо.

Как говорит народная мудрость, «ни один маркетолог не может ничего противопоставить в магазине покупателю со списком» — и это самый важный совет, как избежать импульсивных расходов. Чтобы не покупать ненужное, составляйте **список покупок**, которые вам предстоит сделать на неделе, старайтесь ходить в магазины не каждый день — это сэкономит и время, и деньги. В магазине строго следуйте этому списку, выбирая более дешевые изделия, если нет иных условий (например, сомнений в качестве дешевого аналога). Смотрите не только на полки на уровне глаз, где почти всегда выкладывают товары с максимальной ценой. Важна любая мелочь: например, ходить по магазинам лучше на сытый желудок.

Далее, надо **избегать псевдоскидок** типа «две вещи по цене одной»: не факт, что вам нужна эта вещь даже в одном экземпляре, а тем более в двух или в нескольких. Если данный товар присутствует в вашем листе покупок, то его приобретение со скидкой явля-

ется явно выгодным, если же нет — его покупка даже со скидкой будет не лучшей тратой. Также не поддавайтесь на такие цены, как 199,99 руб., 999 руб., — всё это уловки, чтобы ваш мозг не выделил психологическую планку в 200, 1000 руб.

На тему сокращения расходов при походах в магазины есть много разных подкастов, видеоблогов, курсов. Важно подобрать для себя подходящий способ не тратить деньги на импульсивные покупки или хотя бы сократить их до минимума.

Крупные покупки стоимостью от 20% среднемесячного дохода обязательно требуют **планирования по месяцам**, чтобы не оказаться в ситуации, когда на один месяц приходится много затрат. Так же следует поступать с традиционными подарками на Новый год, 23 Февраля, 8 Марта, на дни рождения членов семьи, друзей, начальников и коллег.

Часто из-за повышенного спроса в периоды общероссийских праздников продавцы значительно поднимают цены на востребованные товары или услуги. Вспомните, как дорожает букет цветов 6–8 марта или с 31 августа по 2 сентября. Жители крупных городов знают, как растет цена на услуги такси в Новый год и что стоимость поездки до/от вокзала или аэропорта оказывается существенно выше, чем просто поездка по тарифу. Чтобы не переплачивать, рекомендуем планировать и покупать подарки заранее, продумывать логистику перемещения в праздничные дни.

В больших семьях или коллективах друзей, ведущих общее хозяйство, сократить расходы на еду и одежду можно путем **совместных покупок**, в том числе в магазинах мелкооптовой торговли, где приобретение целой упаковки товаров (от двух до ста штук) позволяет экономить до 15–30% на единицу товара. Если же семья небольшая, то можно попробовать объединить усилия с другими знакомыми семьями: сложить свои листы покупок и экономить на приобретении продуктов питания в подобных магазинах.

Если вы увлекаетесь кино и с удовольствием следите за развитием киновселенной какой-нибудь студии или любите театры и концерты, то **на билетах** тоже можно **экономить**. Правда, при этом придется немного перестроить свою жизнь: не покупать билеты на премьеры, ходить на утренние сеансы, брать билеты на танцпол и т. д.

Отдельной темой для полезных советов являются **путешествия**, где разброс расходов может быть очень велик. Есть свои тонкости при покупке билетов на самолеты, бронировании отелей и т. п. Поскольку продавцы стараются максимально дорого продать свои услуги, они постоянно ищут новые способы вычислить человека, готового заплатить больше, и продать ему билет или номер по по-

вышенной цене. Вот почему мы рекомендуем перед планированием поездки внимательно изучить блоги путешественников, сайты телевизионных передач про путешествия, где расскажут о собственном опыте, как в незнакомом городе прожить на 100 долларов США в течение трех дней и получить удовольствие.

Уменьшить расходы можно, например, за счет **раннего бронирования** билетов. При использовании сайтов-агрегаторов для покупки билетов и бронирования отелей всегда изучайте соседние даты: порой сдвиг вылета/прилета на пару дней позволяет сэкономить до 30% стоимости. При этом не стоит искать билет с помощью дорогого гаджета, так как сайт получает информацию о типе устройства, с которого вы делаете запрос, и предложит владельцу более дорогого телефона цену несколько выше, чем владельцу простого смартфона. Очистите историю в браузере, удалите файлы cookies — небольшие фрагменты данных, отправленных посещенным веб-сервером и хранимых на компьютере пользователя, которые помогают сайту при повторном посещении отследить, где вы чаще всего бываете, и понять, к какой ценовой категории вас отнести.

Если вы возвращаетесь домой до выходных, авиакомпании обычно считают, что это деловая поездка, которая оплачивается работодателем, поэтому завышают цену, тогда как возврат в субботу или в воскресенье скорее свидетельствует о семейной поездке, поэтому цена на билет может быть ниже. Хорошая идея — одновременный поиск билетов вдвоем с приятелем или супругой с разных устройств и на разных сайтах (иногда на прямых сайтах авиакомпании или отеля можно найти билет/номер дешевле). При покупках за границей одежды, техники, лекарств не забывайте об услуге возврата налога (tax free или tax refund), позволяющей вернуть часть налога на добавленную стоимость (обычно около 7–11 % от стоимости покупки).

Так называемый **кешбэк** (возврат части средств, потраченных на приобретение товаров и услуг, рублями или льготными баллами) нередко позволяет сэкономить, но гораздо чаще толкает людей тратить больше, чтобы получить больше бонусов.

Поскольку такие жизненные хитрости («лайфхаки») совершенствуются, то лучше постоянно отслеживать советы в Интернете, не лениться экспериментировать, сравнивать различные варианты.

Некоторые обязательные расходы также можно сократить. В главе 8 вы узнаете о возможностях **налоговых вычетов** по имущественным, социальным, инвестиционным и другим основаниям.

Довольно большая экономия может достигаться **в отношении оплаты коммунальных услуг**. Например, если у вас в квартире

не стоят отдельные счетчики на воду, то вы оплачиваете соответствующие услуги коллективно (поровну). Допустим, вы пользуетесь водой экономно, а ваш сосед ежедневно тратит несколько кубометров — при коллективной оплате вы будете платить за соседа. Поэтому при первой же возможности ставьте счетчики на горячую и холодную воду, срок окупаемости их установки колеблется в интервале 2–4 месяцев в зависимости от региона и интенсивности потребления воды.

Также целесообразно перейти на тарифную (зональную) оплату электроэнергии, если такая возможность есть в вашем регионе. Во многих регионах России компании предоставляют несколько тарифных планов. В таблице 2.2 представлены тарифы на электричество для домов с электрическими плитами в Московской области, и на этом примере показано, как можно рассчитать величину экономии (в других регионах цифры, естественно, могут отличаться).

ТАБЛИЦА 2.2

Пример дифференцированных тарифов на электроэнергию для домов с электрическими плитами (на основе тарифов Московской области в 2021 г.)

Тариф на электроэнергию, недифференцированный по зонам суток	
Дневная зона (с 0 до 24 ч)	5,92 руб. за 1 кВт·ч
Тариф на электроэнергию, дифференцированный по двум зонам суток	
Дневная зона (с 7 до 23 ч)	6,81 руб. за 1 кВт·ч
Ночная зона (с 23 до 7 ч)	2,48 руб. за 1 кВт·ч
Тариф на электроэнергию, дифференцированный по трём зонам суток	
Пиковая зона (с 7 до 10 и с 17 до 21 ч)	7,10 руб. за 1 кВт·ч
Полупиковая зона (с 10 до 17 и с 21 до 23 ч)	5,92 руб. за 1 кВт·ч
Ночная зона (с 23 до 7 ч)	2,48 руб. за 1 кВт·ч

Тут логика проста: потребление электричества в часы пик обходится дороже, а в часы минимального спроса — дешевле. Современные стиральные машины, как правило, оборудованы таймером, следовательно, вы можете запрограммировать работу стиральной машины на ночные часы, когда электричество самое дешевое. Различные мультиварки и скороварки также можно настроить на приготовление еды в ночное время. При этом необходимо помнить, что если вы запрограммируете включение всех приборов ночью, то это

может привести к чрезвычайной ситуации во время вашего сна (например, отключится подача электричества в вашу квартиру из-за резкого скачка нагрузки в сети).

Если перейти на дифференцированный тариф по двум зонам и расходовать электричество поровну в дневную и ночную зону, то экономия на платежах составит больше 20% (для тарифов по Московской области, приведенных в таблице выше). Например, если вы тратите x кВт·ч в сутки, то ваши затраты при недифференцированном тарифе составляют $5,92x$ руб. Если же половину ($\frac{x}{2}$) потребления электроэнергии осуществлять в дневной зоне, а половину — в ночной (тариф, дифференцированный по двум зонам суток), то затраты составят:

$$6,81 \times \frac{x}{2} + 2,48 \times \frac{x}{2} = 4,645x \text{ руб.}$$

Экономия в этом случае будет равна: $\frac{5,92x - 4,645x}{5,92x} \times 100\% = 21,5\%$.

А если использовать тариф с дифференциацией на три зоны и потребление в пиковой зоне будет в размере ($\frac{x}{6}$), в полупиковой — ($\frac{x}{3}$), а в ночной — всё остальное, то общие затраты на электроэнергию составят:

$$7,10 \times \frac{x}{6} + 5,92 \times \frac{x}{3} + 2,48 \times \frac{x}{2} = 4,396x \text{ руб.}$$

Экономия в этом случае достигнет: $\frac{5,92x - 4,396x}{5,92x} \times 100\% = 25,7\%$.

Замена лампочек накаливания на энергосберегающие лампочки окупается за несколько месяцев. Выключение бытовых приборов вместо использования режима ожидания (stand-by) также может экономить до 5% от объема потребления электроэнергии в месяц.

Внимательно изучите квитанцию на оплату жилищно-коммунальных услуг: если увидите позицию, которой не пользуетесь, то надо выяснить, в какую организацию следует обратиться, чтобы отказаться от услуги. Это касается радиоточек, телевизионных антенн общего пользования и некоторых других. Впрочем, отказываясь от каких-либо услуг, нужно принимать во внимание, что обратное подключение может быть довольно дорогим.

Снизить плату за некоторые виды коммунальных услуг можно, если кто-то из проживающих в квартире отсутствует более пяти дней в месяц. Для этого нужно подать соответствующее заявление в правление товарищества собственников жилья (ТСЖ) или жилищно-строительного кооператива (ЖСК). Тут важно помнить два

правила: во-первых, заявление на перерасчет платежей должно быть подано в течение месяца после временного отсутствия. Во-вторых, необходимо предоставить документы, подтверждающие отсутствие проживающего. К таким документам относятся копия командировочного удостоверения или справка о командировке, заверенная по месту работы отсутствовавшего члена семьи, справка о нахождении на лечении в стационаре, проездные билеты на имя отсутствовавшего, счета за проживание в гостинице или в другом месте временного проживания (или их копии) и т. п.

Еще один совет — **рассматривать свои крупные покупки с точки зрения того, помогут ли они в будущем сэкономить** или, напротив, станут источником новых дополнительных расходов. Рассмотрим семью, где муж и жена работают, есть двое детей школьного возраста и имеется один автомобиль, которым супруги пользуются по очереди. Нужен ли им второй автомобиль, даже если доходы это позволяют? Насколько это оправданно? Да, вторая машина повышает комфортность жизни, степень свободы обоих супругов. Но у них будет в два раза больше затрат на налоги, бензин, техническое обслуживание, ремонт, страховую защиту транспортных средств. Поэтому перед покупкой второй машины очень полезно подсчитать полную стоимость владения автомобилем с учетом всех сопутствующих расходов и сравнить, не будет ли дешевле при необходимости воспользоваться услугами такси, каршеринга (прокат автомобилей) или общественного транспорта.

Даже простое ведение учета расходов способно привести к их оптимизации: сам факт понимания, на что потрачены деньги, позволяет во многих случаях серьезно пересмотреть свое финансовое поведение.

2.3. Личный бюджет

Бюджет человека или семьи, как и бюджет организации или государства, — это система записей о доходах и расходах. Точнее, это **план доходов и расходов** на определенный период, а также информация о фактических доходах и расходах, т. е. об **исполнении бюджета**.

Говоря о личном бюджете, мы далее будем иметь в виду также семейный бюджет домохозяйства (в России пока нечасто встречаются пары, которые живут вместе, но ведут отдельный бюджет). **Ведение личного (семейного) бюджета** — систематический учет

всех доходов и расходов человека или домохозяйства, сделанных за определенный период, их анализ для различных целей, а также планирование.

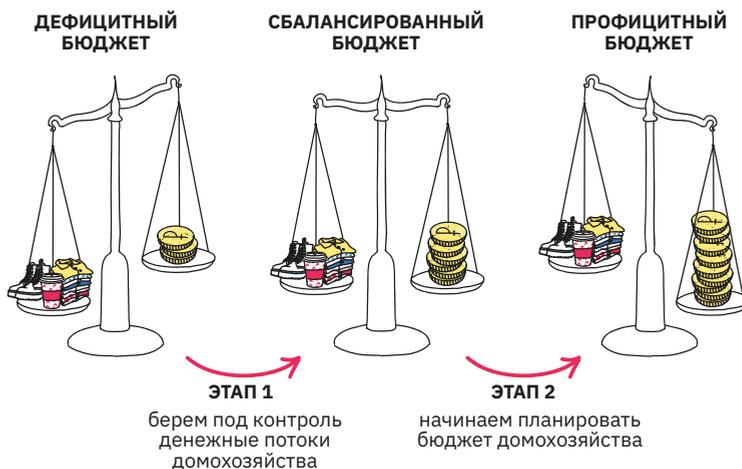
Как видно, ведение бюджета выполняет две основные функции. Во-первых, учетную — дает представление о том, сколько и на что потрачено в отчетный период. Во-вторых, инструментальную — позволяет осуществлять планирование и отслеживать продвижение к поставленной финансовой цели.

2.3.1. СБАЛАНСИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ

С формальной точки зрения можно выделить три основных состояния бюджета: дефицитный, сбалансированный и профицитный (рис. 2.5).

РИСУНОК 2.5

Три состояния бюджета



Дефицитным бюджет называется, когда суммарные расходы превосходят суммарные доходы в отчетном периоде (т.е. не хватает денег до зарплаты или стипендии). **Сбалансированным** — когда суммарные расходы в точности равны суммарным доходам за отчетный период. **Профицитным** — когда суммарные доходы превосходят суммарные расходы за отчетный период.

Как бюджет может стать дефицитным? Разве можно потратить больше денег, чем у нас есть? На самом деле мы не сумеем расплатиться за товары на сумму 40 000 руб., если у нас всего 35 000 руб.

Если же мы все-таки купили товаров за месяц на сумму 40 000 руб., а доходы за тот же месяц составили 35 000 руб., значит, мы где-то нашли недостающие 5 000 руб.: либо взяли их в долг, либо залезли в свои сбережения. Будем называть ситуацию, когда расходы превышают доходы (без учета заёмных средств), **первичным дефицитом бюджета**.

Дефицит за определенный период сам по себе не обязательно плох. Если вы долго копили деньги на крупную покупку, например автомобиль, а потом приобрели его за счет своих сбережений, то у вас может оказаться дефицитным и месяц, когда вы его покупали, и даже целый год, но ничего страшного в этом не будет. Дефицит опасен тогда, когда он устойчив: если вы месяц за месяцем тратите больше денег, чем зарабатываете, рано или поздно ваши сбережения кончатся, а вы останетесь у разбитого корыта. Еще хуже, если первичный дефицит покрывается за счет постоянных долгов.

Так, значит, нам надо стремиться к профицитному состоянию бюджета, чтобы доходы были больше расходов? Мы заработали за месяц 50 000 руб., а потратили только 40 000 руб. (назовем такую ситуацию **первичным профицитом бюджета**) — значит, мы молодцы, потому что смогли отложить 10 000 руб.? Как ни странно, это тоже не оптимальный вариант, если отложенные деньги — это наличные в бумажнике или безналичные средства на текущем счете, которые не приносят нам дохода. Более грамотный вариант — вложить эти средства в какой-нибудь финансовый актив, как минимум открыть депозит или специальный банковский накопительный счет, чтобы они приносили хотя бы небольшой доход. Но такое вложение (как мы видели в подразд. 2.2.1) на определенном этапе является расходом, стало быть, если мы его осуществим, то наш итоговый бюджет будет не профицитным, а сбалансированным. Именно это — оптимальное состояние бюджета: **сбалансированность, в рамках которой есть источники средств для сбережений или инвестиций**.

Очень часто бывает так, что семейный бюджет является первично дефицитным, но как только человек начинает вести учет, он понимает, где можно сократить расходы, и получает сбалансированный бюджет. Далее наступает второй этап: когда он переходит к планированию, на выходе получается первично профицитный бюджет (доходы оказываются больше расходов, и можно начинать делать сбережения и инвестиции).

2.3.2. КАК ВЗЯТЬ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПОД КОНТРОЛЬ

С чего начать, если раньше вы не вели личный бюджет? Ответ прост и очевиден: начинайте вести учет доходов и расходов прямо сейчас, а затем переходите к составлению бюджета или даже нескольких бюджетов на будущее (неделю, месяц, год), т. е. постепенно приступайте к финансовому планированию.

Поскольку источников дохода обычно у человека не так много, как расходов, то именно учет расходов пугает и мешает нам начать делать то, что необходимо. Но ведь сегодня уже не обязательно вести запись в тетрадке от руки и подсчитывать результаты в столбик — есть множество программ, которые облегчают эту задачу, от стандартных электронных таблиц до многочисленных специализированных приложений.

Если вы осуществляете большую часть своих расходов с помощью банковских платежных карт и редко используете наличные, можно воспользоваться готовыми решениями в онлайн-банке. Все они основаны на МСС-кодах (Merchant Category Code — код вида торговой точки), которые классифицируют торгово-сервисные предприятия по типу их деятельности. МСС-код присваивается банком-эквайером¹ каждому продавцу, когда тот начинает принимать к оплате карты. Когда вы расплачиваетесь в торговой точке, банки по этому коду узнают, товар из какой категории вы приобрели, и способны выдать статистику ваших трат по категориям за определенный период. Конечно, могут быть сложности с механическим разнесением расходов по категориям МСС-кодов, но нередко использование этих кодов позволяет упростить задачу учета.

Если вы расплачиваетесь в основном наличными, то расходы все же придется записывать вручную: можно в тетрадку, но лучше в компьютерное или мобильное приложение, которые потом по запросу подготовят для вас любую статистику.

Для начала следует определиться, сколько категорий расходов вы планируете учитывать. Имейте в виду, что мельчить не стоит: как правило, 6–10 категорий вполне достаточно. Когда вы освоитесь с ними, то сможете вводить новые категории для своих целей.

Сделав поисковый запрос по ключевым словам, например «программы ведения личного бюджета», вы получите много ссылок. Мы не приводим какого-либо их обзора, так как функционал каждой из

¹ Банк-эквайер — это банк, обслуживающий операции продавца. Его не следует путать с банком-эмитентом — банком, обслуживающим операции покупателя, расплатившегося платежной картой (подробнее см. гл. 3).

них примерно одинаков, а вот дизайн, удобство внесения данных и выдача статистики у всех разная. Вы можете попробовать 3–4 приложения и решить, каким из них будете пользоваться.

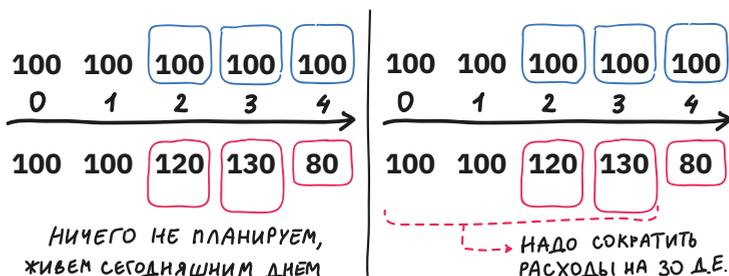
Несколько месяцев вы будете совершать ошибки, забывать заносить те или иные расходы или доходы. Не отчаивайтесь, главное в этом деле — выработать у себя привычку. Со временем вы найдете оптимальный для себя алгоритм занесения информации, и дальнейшее ведение бюджета пойдет гораздо быстрее и приятнее. Программа ведения бюджета должна стать вашим помощником, который будет дисциплинировать вас, предоставлять необходимую информацию, подсказывать правильные решения. Когда у вас будет собрана информация о доходах и расходах хотя бы за 3–4 месяца, вы уже сможете начинать финансовое планирование.

2.3.3. БЮДЖЕТ ТВОРИТ ЧУДЕСА: КАК НАЙТИ ДЕНЬГИ, КОТОРЫХ НЕТ

Давайте рассмотрим конкретную ситуацию, которую вполне можно разрешить с помощью личного бюджета. На рисунке 2.6 представлена одна ситуация в двух случаях: когда бюджет не ведется (левая часть рисунка) и когда бюджет ведется (правая часть рисунка).

РИСУНОК 2.6

Как спланировать
расходы и доходы



Допустим, у нас есть четыре месяца, в течение которых мы получаем фиксированный доход в размере 100 единиц. При этом в месяцах 2 и 3 расходы будут на уровне 120 и 130, а в месяце 4 — всего 80.

В ситуации, когда бюджет не ведется, мы будем реагировать по факту: в месяце 2 расходы составили 120, а доход — только 100 — значит, возник кассовый разрыв (нехватка денег) в размере 20, который надо как-то профинансировать. Недостающая сумма берется в долг у друзей или в кредит у банка. В месяце 3 расходы равны уже 130, а доходы снова 100, кассовый разрыв стал еще больше. Мы

снова берем 30 в долг у друзей или у банка, увеличивая задолженность до 50 единиц. А вот в месяце 4 часть долга в размере 20 можно будет вернуть, так как расходы будут 80, а доходы — 100, но за пользование чужими деньгами нам придется уплатить проценты (по крайней мере, по банковскому кредиту).

Таким образом, на левой картинке мы имеем сбалансированный бюджет за 4 месяца, но при этом задолженность в размере 30 единиц, которую надо возвращать. А что было бы, если мы могли планировать?

Рассмотрим правую картинку. Если мы планируем, то знаем, что наши доходы будут каждый месяц равны 100 единицам, а расходы в месяцах 2–4 — 120, 130 и 80 соответственно. Мы обнаруживаем кассовые разрывы (первичные дефициты) в размере 20 и 30 в месяцах 2 и 3 и первичный профицит в размере 20 в месяце 4. Возможно, за счет перегруппировки расходов мы сможем перенести часть затрат с месяца 2 на месяц 4, чтобы избежать кредитования в размере 20 единиц и погасить этот дефицит за счет профицита в месяце 4. Если же не получится, можем профинансировать дефицит в месяце 2 за счет кредита, который будет погашен в месяце 4.

А что делать с кассовым разрывом в 30 единиц в третьем месяце? Возможно, мы придумаем, как сократить расходы в месяцы 0 и 1 в сумме на 30 единиц, обеспечив небольшой первичный профицит, который позволит в месяце 3 не влезать в долги.

Аналогичным образом можно составлять план расходов на следующий год, сопоставляя свои расходы с имеющимися постоянными и временными доходами. При планировании необходимо помнить, что надо учитывать не **номинальный** доход, а **реально располагаемый**, т. е. за вычетом налога 13% на доходы физических лиц (подробнее см. в гл. 8).

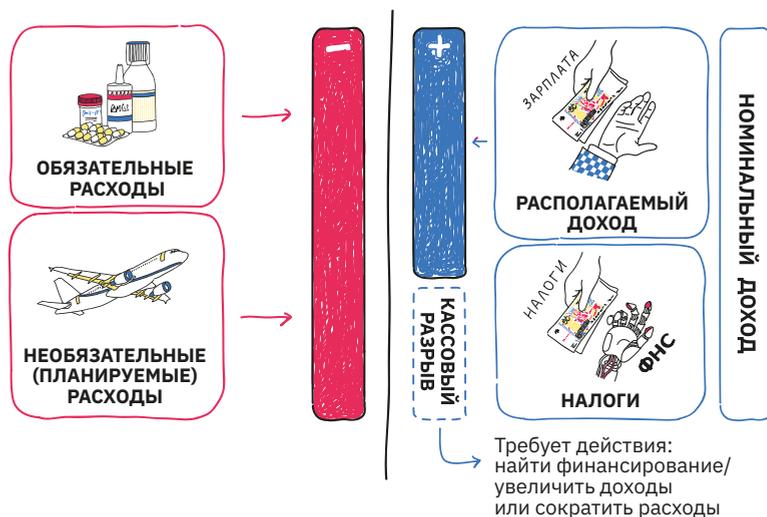
На рисунке 2.7 схематично представлена работа с бюджетом, когда у вас есть прогноз по доходам и по расходам. Сначала вы определяете величину обязательных расходов, затем планируете необязательные расходы. Всё это суммируется и соотносится с располагаемым доходом.

Если доходы оказываются меньше расходов, то возникает кассовый разрыв, который требует внимания. Вы либо находите источник его финансирования, либо начинаете пересмотр необязательных расходов (здесь и далее мы подразумеваем, что вы не тратите лишнего и для сокращения расходов не осталось других способов, кроме отказа от приобретения товара или услуги: вначале отказываетесь от наименее важных для вас, затем переходите к более важным).

Если доходы оказываются больше расходов, то возникает первичный профицит, который также требует внимания. Вам необходимо

найти применение этому излишку: например, открыть депозит, чтобы погасить дефицит несколько периодов спустя, либо профинансировать какие-то отложенные расходы. Что предпочесть в каждом случае? Ответ поможет найти финансовое планирование своей жизни.

РИСУНОК 2.7
Работа
с бюджетом



2.4. Финансовое планирование

Планирование в жизни человека необходимо именно для того, чтобы достигать поставленных целей. Это могут быть разные цели: связанные с приобретением благ для повышения качества жизни, направленные на увеличение пассивных доходов для обеспечения собственной старости.

Цели можно классифицировать по разным критериям. Наиболее простое и очевидное деление — по срокам достижения: **краткосрочные цели**, достичь которых планируется в течение 1 года, **среднесрочные** — на срок 1–5 лет и **долгосрочные** — 5 лет и более. Нередко срочность цели может неявно определять ее приоритетность и ценность для человека.

Финансовое планирование включает несколько этапов:

- этап 1 — учет доходов и расходов;
- этап 2 — постановка целей и расчет, достижимы ли они;
- этап 3 — составление плана расходов и доходов (ведение личного бюджета).

Во время первого этапа вы получаете контроль над своими денежными потоками (т. е. доходами и расходами), начинаете понимать, что и когда потратили. Результатом является осознание необходимости перемен: оптимизации структуры расходов и увеличения доходов.

Мероприятия по увеличению доходов, как мы видели, обычно требуют финансирования и времени, так как основой роста доходов являются главным образом либо образование, либо финансовые инвестиции. При этом у вас есть необходимость достигать и других целей. На этом этапе мы учимся переводить цели в счётные задачи.

На последнем этапе вы составляете план расходов и доходов, который начинаете реализовывать. В этом плане ежемесячно (по-квартально, по полугодиям и т. п.) расписываете расходы, которые необходимо делать, с указанием суммы, контрагента и т. д.

2.4.1. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ И ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Большинство людей живет эмоциями, мы смотрим на вещи и мыслим о них в категориях «красиво — некрасиво», «мило — немилостиво» и т. д. Это так называемое **эмоциональное восприятие**, и оно лежит в основе понимания, чего мы хотим достичь. У каждого из нас есть своя мечта (или мечты), при этом мы можем о каждой мечте говорить с разной степенью детализации. Проблема заключается в том, что эмоциональных целей сложно достигать, если на них смотреть не как на счетную задачу.

Поэтому желательно научиться абстрагироваться от эмоций, ставить финансовые цели и достигать их. Как перевести эмоциональную цель в финансовую? Финансовая цель — счетная задача, которую можно решить относительно любого параметра, чего нельзя сказать об эмоциональной цели.

Финансовая цель включает три важные характеристики:

- приоритет этой цели среди всех остальных;
- в какой срок вы планируете достичь цели;
- сколько ваша цель стоит в деньгах.

Кроме того, каждый человек может добавить в этот список и другие параметры: валюта, имеющиеся резервы (например, если продать старую машину, чтобы купить новую, необходимая сумма сократится). Таким образом, формулировка финансовой цели содержит конкретику: мы на каждом этапе имеем возможность сравнить, что у нас есть, с тем, что должно быть, а в случае несоответствия принять меры по его устранению.

Приоритет цели позволяет выработать определенные правила выделения денег на ее финансирование. Чем выше приоритет, тем больше денег в каждый момент времени должно выделяться.

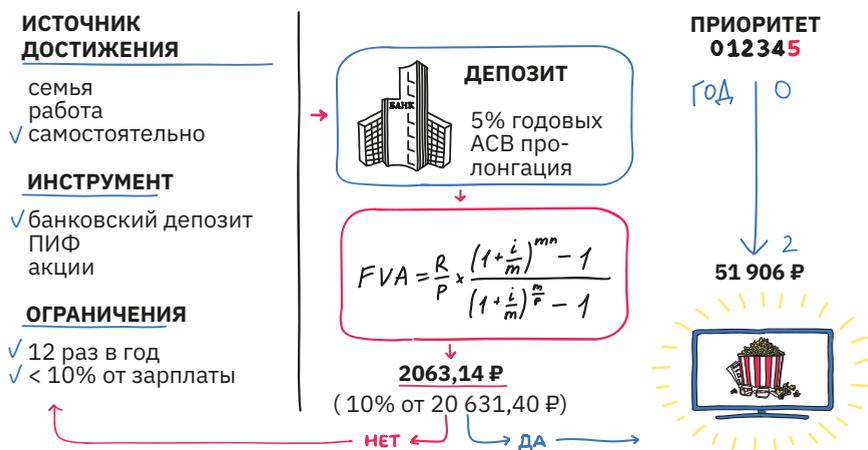
Понимание **срока** достижения цели — важный показатель, так как он отражает ее ценность, желанность, а также очерчивает классы активов, в которые мы можем вкладывать средства для достижения этой цели. Чем больше срок, тем больший ассортимент активов нам будет доступен.

Стоимость цели показывает, сколько денег необходимо иметь к нужному моменту, чтобы мы могли приобрести товар или услугу, которые являются нашей целью. При этом следует учесть возможную инфляцию, так как, скорее всего, цена товара/услуги будет корректироваться на эту величину.

Разберем, как это работает, на гипотетическом примере (рис. 2.8) с покупкой телевизора с 50-дюймовым экраном, который сейчас можно приобрести в магазинах бытовой техники за 47 990 руб.

РИСУНОК 2.8

Схема планирования приобретения телевизора (FVA — требуемая общая сумма, R — сумма вносимых средств за год, p — количество операций по внесению средств, i — величина процентной ставки, m — количество начислений процентов за год, n — срок в годах)



Допустим, вы знаете, какую модель телевизора хотите приобрести, и его характеристики. Вы планируете купить данный телевизор ровно через два года, когда собираетесь начать жить отдельно от родителей, и к этому моменту телевизор будет стоить примерно

51 906 руб. Как мы получили эту цифру? Взяли текущую стоимость аналогичной модели с требуемыми характеристиками (47 990 руб.) и умножили два раза на 1,04, так как Банк России объявил, что целевой уровень инфляции не более 4 % годовых. Данная цель для вас является максимально важной, поэтому вы присваиваете ей приоритет 5 по пятибалльной шкале.

Далее определяем, что будет источником средств для этой покупки. Возможно ли, что вам помогут семья и друзья, которые могли бы подарить деньги на оплату части стоимости телевизора? Или же вам придется рассчитывать только на свои силы? В нашем примере будем исходить из последнего предположения.

Теперь необходимо выбрать финансовый инструмент, с помощью которого вы планируете достигать своей цели. Допустим, вы не являетесь опытным инвестором, поэтому выбираете самый простой и консервативный инструмент — банковский депозит.

Далее рассмотрим дополнительные ограничения, которые вы имеете или хотите установить, чтобы вам максимально комфортно было копить на свою цель. Предположим, что вы планируете каждый месяц пополнять банковский депозит на какую-то определенную сумму, при этом ее размер не должен превышать 10 % от вашего совокупного дохода за месяц. Это вполне разумное решение, так как у вас есть и другие потребности. Тратить десятую часть доходов на важную цель, чтобы достичь ее быстро, — это довольно много, но приемлемо, поскольку не вызовет резкого снижения привычного уровня жизни.

Определившись со всеми указанными параметрами, вы сможете получить ответ, реально ли в таких условиях достичь поставленной цели. Для этого находим банк, в котором будем размещать деньги, узнаем, что он входит в систему страхования вкладов (см. гл. 4) и предлагает по пополняемому депозиту, допустим, 5 % годовых с начислением один раз в год. С помощью формулы, показанной на рисунке 2.8, получаем: необходимо каждый месяц откладывать на депозит 2063,14 руб. И если банк не поменяет условий в сторону уменьшения ставки процента, то через два года вы сможете закрыть депозит и купить телевизор.

Но мы помним об условии, что сумма, которую надо вносить в банк, не должна быть больше 10 % от месячного заработка. Сумма в 2063,14 руб. составляет 10 % от 20 361,4 руб. среднемесячного дохода. Если ваш среднемесячный доход равен этой сумме или больше, то не теряйте времени и идите в банк — через два года телевизор будет ваш.

А если ваш среднемесячный доход меньше 20 361,4 руб.? Значит ли это, что ваша цель недостижима? Вовсе нет! Это значит только

лишь, что данная цель недостижима при заданных ограничениях, выбранном инструменте и источнике дохода. Если не менять финансовый инструмент (депозит), то можно пересмотреть сроки достижения цели в сторону увеличения либо стоимость телевизора в сторону уменьшения, или повысить максимально возможную долю заработка, или поискать другой банк с большей процентной ставкой — вероятно, в новых условиях цель станет достижимой. Можно поменять финансовый инструмент, но тогда необходимо будет провести новые расчеты, которые позволят ответить на вопрос, сумеете ли вы при изменившихся условиях достичь цели.

При этом обратите внимание, что вы всегда получаете четкие ответы на вопросы: можно ли достичь цели при заданных условиях, и если нет, то почему, что мешает этому. А знание ответов позволит вам уже предпринять конкретные шаги для устранения препятствия. В этом основное отличие жизни по плану от жизни «по течению», и в этом причина, почему одни люди постоянно достигают поставленных целей, а другие — редко или никогда.

Выбирайте одновременно не более 3–6 краткосрочных целей (хотя при высоких доходах их может быть и больше, например: накопить на оплату курсов повышения квалификации, на новый телевизор, сделать ремонт в ванной). Старайтесь избегать таких ситуаций, когда у вас слишком много приоритетных целей одновременно, так как либо вы сможете тратить на эти цели малые суммы, либо придется сильно сократить обычные расходы. Желательно также, чтобы общее количество долгосрочных целей одновременно не превышало 1–2, в противном случае вам просто не хватит денег, чтобы финансировать их достижение.

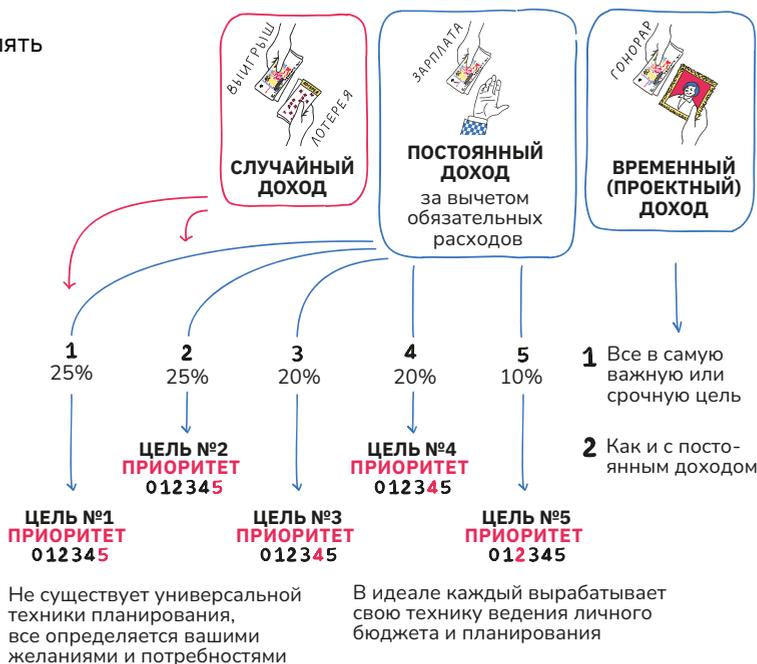
2.4.2. ПОИСК ТРАЕКТОРИИ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ЦЕЛИ

Возникает вопрос: когда есть несколько целей и ограниченный размер доходов, то как сделать, чтобы финансирование каждой из них не было в ущерб финансированию других? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Здесь вы сами определяете приоритетность целей, источники доходов и расходов, поэтому только вы в состоянии понять, как правильно распределить доходы между всеми целями.

На рисунке 2.9 графически представлена одна из возможных моделей финансирования целей (распределение бюджета), которую мы находим весьма функциональной.

РИСУНОК 2.9

Как распределять доходы



Допустим, у вас есть одновременно пять целей, две из которых имеют приоритет 5 по пятибалльной шкале, еще две — приоритет 4, а одна — приоритет 2. Предлагается при распределении средств на достижение целей руководствоваться следующим принципом.

Все случайные доходы в полном объеме будем тратить на финансирование только самой приоритетной цели. Если целей с высоким приоритетом несколько, то все случайные доходы делятся поровну между ними. Это позволяет ускорить достижение цели, причем если случайный доход большой, то цель может стать доступной немедленно. Такое финансирование позволит снизить плановую сумму, которую необходимо выделять на достижение цели в заданные сроки.

Если временные и постоянные доходы у вас примерно равны, то и распределять их надо одинаково. Если же временные доходы гораздо меньше, их следует направлять на самую важную или самую срочную цель. Психологи не зря говорят, что нужно постоянно поощрять себя, поэтому, когда вы достигаете целей раньше, чем планировали, это вызывает положительные эмоции и мотивирует на дальнейшее планирование.

Постоянный доход при планировании имеет смысл учитывать только в том объеме, который остается после всех обязательных

расходов и тех расходов, которые вы сочли в этом периоде необходимыми. При этом финансирование самых важных целей вы вполне можете включить уже в состав обязательных расходов, чтобы гарантированно делать шаг в этом месяце в направлении цели (этот прием вполне корректен и часто используется при планировании).

Не забывайте, что деньги, которые вы откладываете для достижения важных целей, должны не лежать в виде наличных под матрасом или в сейфе, а принимать форму финансовых инструментов, приносящих доход, чтобы защитить эти средства от обесценения в результате инфляции и ускорить достижение своей цели. Будем называть эти средства **текущими сбережениями** и понимать, что время от времени они должны исчезать, превращаясь в те самые товары и услуги, которые и являлись вашими финансовыми целями.

И, наконец, помните, что при расчете будущих стоимостей необходимо учитывать инфляцию, т. е. расчет потребности в деньгах необходимо вести с учетом ожидаемой инфляции.

2.4.3. ФИНАНСОВАЯ «ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ»

Наша жизнь не является абсолютно предсказуемой, в ней могут происходить неожиданные изменения, как позитивные, так и негативные. Поэтому всегда нужно иметь некоторый запас средств, чтобы преодолевать возникающие затруднения.

Одной из первых задач грамотной финансовой политики домохозяйства в краткосрочном периоде должно стать формирование финансовой «подушки безопасности» — резервного фонда, который бы мог в случае утраты обычных доходов обеспечить существование семьи на протяжении 3–6 месяцев без потери качества жизни (без отказа от обязательных расходов и основных необязательных расходов). Такая «подушка» должна обеспечить спокойное решение финансовых проблем семьи, возникающих из-за потери работы, длительной болезни и т. п.: ее наличие позволяет человеку спокойно заниматься поиском новой работы, лечением до полного выздоровления, реабилитацией.

Кроме того, за счет «подушки безопасности» можно преодолевать форс-мажорные ситуации, требующие неожиданных (непредвиденных, незапланированных) расходов, будь то ремонт паркета после протечки воды в ванной, или срочная замена ноутбука, или компенсация ущерба соседям по даче, которым вы случайно разбили окно во время игры в футбол. Если произошла трата всех или части

средств из резервного фонда, желательно в ближайшее время восстановить его до уровня, который вы сами считаете необходимым. При желании вы также можете выделить несколько различных компонентов «подушки безопасности» и учитывать их по отдельности. Например, иметь отдельные суммы на случай болезни и на случай временной потери работы и хранить их в разных формах.

Конечно, наиболее логично держать подобные средства в ликвидной и надежной форме: например, часть — в виде набора из нескольких банковских вкладов с разными сроками, чтобы при досрочном изъятии какой-то суммы терять не все накопленные проценты, или на накопительных банковских счетах (подробнее см. гл. 4), а часть — в виде «неприкосновенного запаса» рублевой или валютной наличности дома. Впрочем, как и во многих других вопросах личных финансов, нет универсального решения на все случаи жизни: существуют некоторые общие принципы, а дальше каждый сам подбирает подходящие параметры для своей ситуации.

Разумное финансовое поведение в кризисных ситуациях

Пандемия COVID-19, начавшаяся весной 2020 г., и ее экономические последствия лучше всех учебных пособий показали всему населению России, что финансовая «подушка безопасности» — это не просто красивые слова, а реальная необходимость для защиты в случае наступления событий, которые вряд ли могут быть спрогнозированы, но существенно влияют негативным образом на домохозяйство.

Люди, имевшие «подушку безопасности», легче перенесли возникшие в начале пандемии проблемы — потерю работы, неоплачиваемые отпуска, сидение дома в самоизоляции. Им пришлось приспособиться к новым технологиям доставки и оплаты товаров и услуг, но при этом они смогли не сильно снизить уровень привычного потребления. А отсутствие некоторых расходов (на походы в театры, кино, на концерты) даже привело к определенной экономии.

В подобных ситуациях, когда будущее даже в пределах нескольких месяцев становится крайне неопределенным, финансовое планирование и ведение личного бюджета выполняет «мобилизационно-защитную функцию». Все действия семьи и логика управления бюджетом и планирования должны смещаться в сторону важнейшего приоритета: «не потерять капитал» вместо «увеличить капитал».

При резком ухудшении финансового положения семьи из-за карантина и самоизоляции или при увеличении неопределенности (сохранится ли работа, не отправят ли в неоплачиваемый отпуск или на сокращенный рабочий день, не снизят ли

зарплату) рационально мыслящие граждане старались переоценить как краткосрочный (на 2–3 месяца), так и среднесрочный бюджет (до конца года). Некоторые статьи этого бюджета потеряли актуальность, другие потребовали сокращения — в такой ситуации логично по возможности отказаться от необязательных расходов, а также взять паузу относительно крупных покупок и долгосрочных планов. Желательно подумать, не понадобится ли помощь кому-то из родных и близких. Целесообразно также изучить различные программы поддержки граждан (пособия по безработице, выплаты социально незащищенным категориям, отсрочки по оплате ЖКХ, кредитные каникулы или льготные кредиты и т. п.) и понять, на какие из них может претендовать домохозяйство. Государственная помощь в это трудное время сыграла положительную роль для многих людей.

В кризисные периоды полезно иметь определенный запас наличных дома, поскольку возможны сбои в работе банков, банкоматов, сервисов дистанционной оплаты товаров и услуг. Правда, в период самоизоляции весной 2020 г. из-за пандемии коронавируса проблем в этой сфере не возникло — напротив, безналичные расчеты развивались ускоренными темпами.

Финансовая безопасность в периоды кризисов требует по возможности увеличивать сбережения, причем лучше в ликвидной форме, и избегать получения новых кредитов. Что касается инвестирования средств на длительный срок, со средним или высоким уровнем риска, — это в кризисные периоды можно делать, только если вы абсолютно уверены в стабильности личных финансов.

Важно помнить, что в сложные времена обычно активизируются мошенники, начинающие охоту за вашими деньгами при помощи новых схем. Они могут играть на неуверенности граждан в завтрашнем дне, панических настроениях, воспользоваться чрезмерной доверчивостью тех людей, которые попали в трудное положение и надеются на помощь государства или благотворительных организаций (подробнее о том, как не попасться к ним в сети, см. гл. 11).

Но пандемия имела также и некоторые позитивные последствия для потребителей: например, многие компании перешли на онлайн-каналы продаж, что повысило доступность получения товаров и услуг, и они вряд ли свернут эти каналы после пандемии. Граждане также стали с большим доверием относиться к платежам через Интернет или мобильный терминал при помощи банковских карт. Таким образом, пандемия внесла свой вклад в распространение азов финансовой грамотности среди населения.

РЕЗЮМЕ

Финансовая дисциплина и планирование — два основных ваших козыря в борьбе за повышение благосостояние и финансовую независимость. Ведение учета расходов и доходов, как чистка зубов утром и вечером, должно стать привычкой на уровне рефлексов.

Чтобы добиться успеха в планировании, необходимо пройти три этапа в определенной последовательности:

- научиться вести учет своих доходов и расходов;
- оптимизировать расходы и доходы;
- начать планировать достижение финансовых целей.

Внимательно следите за структурой своих доходов: стремитесь к увеличению постоянных и пассивных доходов.

Образование — одно из важнейших условий увеличения и стабильности доходов в будущем.

При оптимизации расходов прежде всего сокращайте необязательные расходы и лишь потом переходите к рационализации обязательных расходов.

При планировании помните про приоритеты: сначала формируется резервный фонд («подушка безопасности»), затем финансируются долгосрочные цели (пенсия, жилье, дача), потом — среднесрочные (машина, образование) и лишь затем — краткосрочные (отпуск, шуба, ноутбук, смартфон). Это позволит вам избежать ловушки ощущения большей ценности краткосрочных целей по сравнению с долгосрочными.

Никогда не пренебрегайте созданием и поддержанием финансовой «подушки безопасности»: эпидемия коронавируса показала, что те семьи (домохозяйства), у которых ее не было, гораздо тяжелее пережили период самоизоляции, чем те, у кого «подушка безопасности» была.

Глава 3



РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ

В повседневной жизни мы почти каждый день сталкиваемся с теми или иными видами денежных расчетов и платежей: рассчитываемся за обед, оплачиваем абонемент в бассейн, получаем перевод от родителей или сами отправляем им деньги. Если раньше для этого необходимо и достаточно было иметь при себе кошелек с наличными, то теперь нам предлагается множество безналичных инструментов для проведения подобных операций.

Конечно, с появлением таких инструментов наша жизнь стала намного комфортнее — для того чтобы купить билет на поезд или положить деньги на телефон, не надо даже вставать с дивана. Однако вместе с новыми возможностями появились и новые риски: теперь и мошенникам не нужно лезть в чужой карман за кошельком (и даже вставать с дивана), ведь к их услугам все то же разнообразие инструментов. Да и ошибок по нашей вине стало больше: если при обращении в банк реквизиты платежа вводит операционист, то, совершая платеж через терминал, мы берем на себя ответственность, а значит, и риск ошибиться.

Безопасность осуществления платежных и расчетных операций требует знания некоторых полезных сведений, например:

- о чем нужно помнить, совершая покупки в сети Интернет;
- когда и для каких целей удобно пользоваться электронными деньгами;
- что такое фишинг, скимминг и как не попасться на удочку мошенникам.

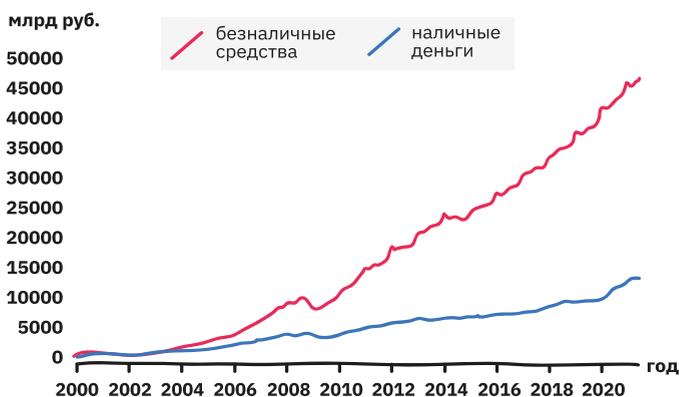
3.1. Виды осуществления расчетов и платежей

Представители старшего поколения нередко считают, что надежнее и проще пользоваться наличными деньгами, платежные карты для них слишком непривычны и непонятны. Однако у большинства людей, когда-либо использовавших безналичные расчеты¹, не возникает желания от них отказаться вследствие ряда их очевидных преимуществ: не нужно носить с собой крупные суммы, но всегда можно иметь к ним доступ, удобно оплачивать покупки и осуществлять иные расчеты дистанционно, да и мелочь не оттягивает карман (график 3.1).

Рассмотрим, чем принципиально отличаются разные виды расчетов и платежей и в чем плюсы и минусы каждого из них.

ГРАФИК 3.1

Денежная масса (денежный агрегат M2) без учета кредитных организаций с отозванной лицензией (Россия, 2000–2021 гг.)²



ИСТОЧНИК: URL: <https://cbr.ru/statistics/ms/> (ПО ДАННЫМ НА 1.07.2020)

3.1.1. РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ НАЛИЧНЫМИ ДЕНЬГАМИ

В настоящее время в России используются две формы **наличных денег** — бумажные купюры (банкноты) и металлические монеты. Выпуск (эмиссия) наличных денег осуществляется Банком России, и только такие деньги являются законным средством наличных платежей.

1 Безналичные расчеты могут осуществляться по банковским счетам или без открытия банковских счетов, включая перевод электронных денежных средств.

2 Денежный агрегат M2 представляет собой сумму наличных денег и безналичных средств в обращении. В национальном определении в него включаются все средства нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации. На сайте Банка России регулярно размещается информация об использовании наличных денег и безналичных средств. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/ms/>.

Использование наличных денег — наиболее традиционный и вроде бы самый простой способ осуществления расчетов. Но статистика свидетельствует, что во всем мире (и Россия не исключение) доля расчетов наличными неуклонно снижается. Эта тенденция определяется несколькими факторами: распространением платежных карт, растущей популярностью интернет-торговли, расширением линейки банковских и небанковских продуктов, предполагающих перевод денег электронным способом. Однако даже при активном использовании инструментами безналичных платежей необходимо иметь хотя бы небольшую сумму наличных денег на случай утраты или перевыпуска банковской карты, отсутствия мобильной связи для доступа в мобильный банк и т. п.

В то же время с «физической» природой наличных денег связаны некоторые интересные поведенческие эффекты. Так, по данным американского исследования, проведенного при поддержке Агентства по финансовой защите потребителей (Consumer Financial Protection Bureau)¹, при оплате покупок наличными люди в среднем тратят значительно меньше, чем когда расплачиваются кредитными картами. Эта зависимость работает и для дебетовых карт (отличие кредитных и дебетовых карт см. подразд. 3.2.1).

Более того, использование наличных денег позволяет уберечься от импульсивных покупок, если брать с собой в магазин только ту сумму, которую вы планируете потратить. Особенно это полезно при посещении больших торговых центров, в которых разнообразие товаров и услуг настолько велико, что может стимулировать вас тратить больше, чем предполагалось изначально.

3.1.2. БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ СЧЕТОВ

Безналичные расчеты и платежи могут осуществляться путем перевода денежных средств как с использованием банковских счетов, так и без открытия банковского счета. Однако первый вариант, вероятно, вам более знаком, так как банковские платежные карты, а соответственно и счета, с которыми они связаны, есть сейчас практически у всех взрослых россиян. Регулирование расчетов и платежей на территории Российской Федерации осуществляет Банк России.

1 См.: *Theodos B., Daniels R., Stacy C., Hanson D. et al. An Evaluation of the Impacts of Two «Rules of Thumb» for Credit Card Revolvers.* URL: <https://www.urban.org>.

Банковский счет физического лица, на котором хранятся его денежные средства, представляет собой учетную запись, отражающую остаток этих средств и проводимые с ними операции. К банковскому счету гражданина может быть привязана **платежная карта** (кредитная или дебетовая), которая является инструментом доступа к счету. При этом номер счета не совпадает с номером карты, к тому же для одного счета можно выпустить несколько карт. Также можно «переключать» одну карту между разными счетами, если выпустивший ее банк допускает такую возможность.

Безналичные деньги можно «превращать» в наличные и наоборот с помощью банкоматов или в отделении банка путем снятия со счета или внесения на счет. Их также можно «превращать» в электронные денежные средства, перечисляя на электронный кошелек или переводя в другой вид электронных денег (об этом мы подробнее поговорим дальше).

При осуществлении безналичных расчетов, особенно если вы пользуетесь одной зарплатной картой или на счете лежит много денег, нужно быть особенно внимательными, чтобы не допустить попадания реквизитов вашей карты в руки мошенников (подробнее см. подразд. 3.3.2). Если они получают доступ к таким данным, то могут воспользоваться ими для кражи ваших денежных средств. Причем это касается не только расчетов в сети Интернет, но и использования банкоматов и платежных терминалов.

Безналичные расчеты по сравнению с наличными удобны тем, что позволяют быстро осуществлять операции на расстоянии. Механизм их работы заключается в межбанковском взаимодействии: расплачиваясь картой в магазине или оформляя распоряжение на перевод денег в мобильном приложении, вы даете своему банку команду перевести деньги с вашего счета на счет магазина или другого получателя в обслуживающем их банке. За свою работу банки, как правило, берут комиссию. Если речь идет об оплате картой, то для покупателя эта операция, как правило, ничего не стоит, комиссию (до 1–3 % от общей суммы) платит продавец. Однако иногда (например, при оплате мобильной связи через платежный терминал) комиссию запрашивают с вас, и на это всегда стоит обращать внимание.

Комиссия возникает в процессе взаимодействия банка-эмитента (так называется банк, выпустивший вашу карту и выполняющий ваше распоряжение по списанию оплаты за приобретаемые товар или услугу) и банка-эквайера (это банк, осуществляющий зачисление денег на счет продавца товара или услуги) (рис. 3.1). При этом банк-эмитент и банк-эквайер могут быть одним и тем же банком.

РИСУНОК 3.1

Платеж с использованием банковской карты



Осуществление безналичных расчетов удобно не только потребителям, но и государству. Во-первых, они помогают снизить издержки по выпуску наличных денег. Во-вторых, их гораздо проще отследить и при необходимости применить взыскание или заморозить счета (т. е. ограничить возможности владельца счета использовать находящиеся на нем средства), например, если человек не платит налоги или заподозрен в отмывании денег либо финансировании терроризма.

Некоторые люди до сих пор предпочитают наличные расчеты безналичным еще и потому, что получить доступ к деньгам, хранящимся в банке, можно только после обращения в банк (дистанционно или через сотрудника данной организации). Здесь возникает несколько возможных проблем. Во-первых, различные технические сбои могут лишить вас доступа к своим же средствам на какое-то время, что иногда бывает критично (допустим, если вы в последний момент вносите платеж по кредитному договору и сроки принципиально важны). Во-вторых, в некоторых случаях банк может приостановить вашу операцию и даже заблокировать счет (основания для этого определены законодательством, в частности Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»).

При этом, пока деньги лежат у вас на счете, банк вправе использовать их для осуществления своих операций, например для выдачи кредитов (п. 2 ст. 845 ГК РФ). Конечно, если вы решите срочно снять или потратить все свои деньги, банк обязан это обеспечить. Но если за выплатами обратятся одновременно очень много клиентов, могут

возникнуть проблемы (подробнее см. гл. 4). При осуществлении расчетов по вашему распоряжению операции с вашими деньгами также проводит банк, так что возможен риск задержки перечисления средств или иного сбоя. Однако в соответствии с действующим законодательством¹ срок такой задержки не должен превышать трех рабочих дней.

3.1.3. РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Электронные денежные средства (ЭДС) представляют собой безналичные денежные средства в рублях или иностранной валюте, учитываемые кредитными организациями без открытия банковского счета и переводимые с использованием электронных средств платежа. Они позволяют оплачивать покупки не только в сети Интернет, но и в обычных магазинах. Таким образом, ЭДС похожи на «классические» безналичные денежные средства, но имеют и ряд отличий от них:

- Если банковские счета всегда персонифицированы, то электронные средства платежа могут быть **анонимными (неперсонифицированными)**, т. е. представляют собой просто запись в электронном виде, которую при желании можно привязать к своей электронной почте или номеру мобильного телефона.
- В отличие от наличных и безналичных денег, ЭДС **не универсальны**: не все электронные средства платежа взаимодействуют друг с другом, некоторые из них предназначены только для использования на конкретных платформах или для оплаты ограниченного набора услуг (например, предоплаченные транспортные карты, в частности хорошо известная москвичам карта «Тройка», которой можно оплачивать проезд и посещение некоторых мероприятий, но не продукты в магазине или лекарства в аптеке).
- В отличие от средств на банковском счете, ЭДС не подлежат страхованию, даже если выпустившая их организация участвует в системе страхования вкладов

¹ В соответствии с ч. 5 ст. 5 Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» перевод денежных средств, за исключением перевода электронных денежных средств, осуществляется в срок не более трех рабочих дней начиная со дня списания денежных средств с банковского счета плательщика или со дня предоставления плательщиком наличных денежных средств в целях перевода денежных средств без открытия банковского счета.

ЭДС могут существовать либо в виде средств на prepaid банковских картах, либо в виде остатков в так называемых электронных кошельках¹.

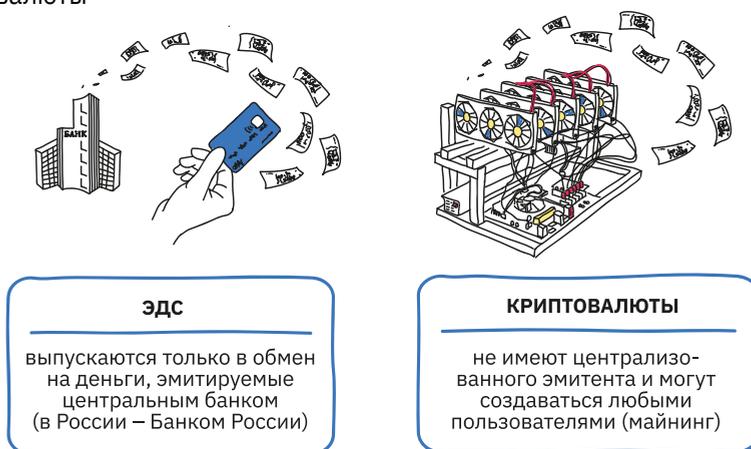
ЭДС различаются между собой по многим параметрам, в частности по функционалу, по степени анонимности и универсальности, по возможности выпуска в форме физического носителя (например, prepaid карты) и т. д.

Иногда ЭДС являются наиболее удобным инструментом расчета. Во-первых, анонимность платежей позволяет предотвратить передачу личной информации третьим лицам. Во-вторых, в некоторых случаях такие расчеты более выгодны благодаря предоставляемым бонусам и/или являются единственно возможными. Так, покупки в некоторых зарубежных интернет-магазинах или, например, в рамках компьютерных игр можно оплатить только с помощью ЭДС. В то же время анонимность электронных платежных систем делает их привлекательными для мошенников.

Пользователи, не сталкивавшиеся с ЭДС на практике, часто путают электронные деньги с криптовалютой, но это принципиально разные платежные средства (рис. 3.2).

РИСУНОК 3.2

Различия ЭДС и криптовалюты



1 Термин «электронный кошелек» отсутствует в законодательстве, однако он достаточно распространен, поэтому мы считаем возможным использовать его в учебнике вместо более точного, но громоздкого выражения «электронное средство платежа, не являющееся prepaid картой». См., например, информацию об электронных кошельках на сайте по финансовой грамотности Банка России. URL: <https://fincult.info/article/elektronnoe-sredstvo-platezha/>.

3.2. Инструменты и каналы осуществления платежей

С инструментами осуществления наличных платежей все просто и понятно: это те самые наличные деньги в виде банкнот и монет, которые у каждого из нас лежат в кошельке. С течением времени инфляционные процессы и соображения экономической эффективности (например, снижение издержек на эмиссию банкнот) приводят к тому, что одни монеты и банкноты исчезают из оборота, а другие, наоборот, появляются. Так, например, в 2017 г. Центральный банк Российской Федерации рекомендовал банкам стимулировать клиентов сдавать монеты и перестал размещать заказы на чеканку монет в 1 и 5 коп. Зато в том же году появились два новых вида банкнот — 200 и 2000 руб. При этом сам механизм наличных платежей не меняется: мы приобретаем продукты и услуги, а взамен отдаем наличность из своего кошелька.

А вот с инструментами безналичных платежей все не так очевидно, поскольку в последние годы тенденции в этой сфере меняются с высокой скоростью и даже «продвинутым» потребителям бывает сложно за ними уследить. С развитием технологий потребители получили возможность платить за приобретаемые товары из любой точки мира, совершать покупки в онлайн-магазинах и оплачивать счета за жилищно-коммунальные услуги на интернет-сайтах или в мобильном приложении, рассчитываться с помощью телефона или «умных часов» и т. д.

Далее мы поговорим об основных инструментах проведения безналичных платежей.

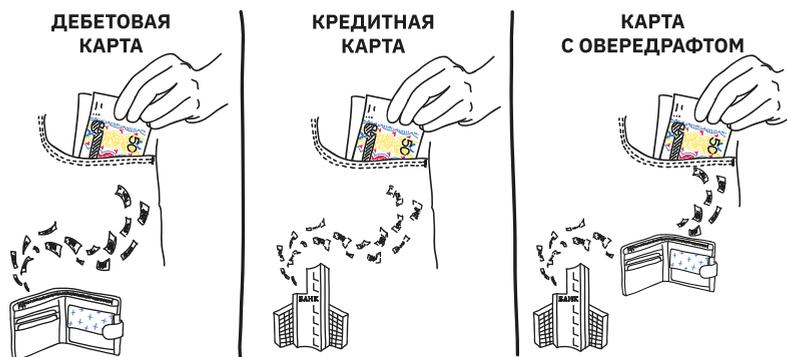
3.2.1. БАНКОВСКИЕ ПЛАТЕЖНЫЕ КАРТЫ

Сейчас **банковские платежные карты** есть практически у каждого гражданина — у школьников, студентов, их родителей, бабушек и дедушек, и часто даже не по одной.

Обычная карта представляет собой небольшую пластиковую карточку с логотипами платежной системы (бренда) и банка, реквизитами и информацией о держателе. Она является инструментом доступа к банковскому счету и позволяет оплачивать товары и услуги за счет средств, находящихся на этом счете. Также существуют виртуальные платежные карты, не имеющие материального

носителя; они предназначены обычно для оплаты покупок и проведения расчетов в Интернете.

Различают **дебетовые** и **кредитные** банковские платежные карты. В первом случае держатель карты распоряжается собственными средствами, которые находятся на его банковском счете. Во втором случае карта предполагает возобновляемый кредит, предоставляемый клиенту банком: при совершении покупки банк автоматически выдает клиенту кредит, если только общая сумма задолженности клиента по этой карте не превысила установленный кредитный лимит. Кроме того, бывают дебетовые карты с овердрафтом (англ. *overdraft* – «сверх планируемого», «перерасход») – они сочетают в себе особенности двух предыдущих. Держатель такой карты тратит собственные деньги, но в то же время, если они заканчиваются, может воспользоваться заёмными средствами. Лимит по овердрафту, как правило, намного ниже, чем по кредитным картам, а процент за использование заёмных средств выше.



Владелец счета и держатель карты не всегда одно и то же лицо. К банковскому счету может быть привязано несколько карт. Например, вся семья пользуется одним банковским счетом, а карта у каждого своя. Причем карту можно выпустить даже для ребенка – сейчас такая услуга набирает популярность. Родители получают возможность контролировать траты своих детей, узнавая из банковской выписки о совершенных по карте операциях, где и на что были потрачены деньги. Кроме того, можно устанавливать лимиты по тратам и снятию наличных. (И наоборот – к одной карте может быть привязано несколько счетов.)

На карте обычно указывается следующая информация:

- Логотип банка-эмитента.
- Логотип (бренд) платежной системы. К примеру, карту могут обслуживать такие платежные системы, как «Мир», Visa,

Mastercard. Но есть и другие платежные системы, карты которых обращаются как в России, так и в других странах.

- Номер карты. Номер указан на лицевой стороне, состоит из 16–19 цифр. Это уникальный идентификатор карты, который присваивается при выпуске и используется как платежный реквизит при совершении платежей и переводов (например, он вводится при оплате онлайн-покупок, или по этому номеру банк может идентифицировать получателя средств при осуществлении перевода).
- Имя владельца. Обычно на лицевой стороне указаны латиницей имя и фамилия владельца, но их может и не быть. Например, данная информация отсутствует на картах, являющихся носителями электронных денег, и так называемых «моментальных» картах, которые можно получить за несколько минут.
- Срок действия. Банковские платежные карты действительны в течение 3–5 лет, месяц и год истечения срока действия также указаны на лицевой стороне. По истечении этого срока банк автоматически перевыпускает карту, которая будет привязана к тому же счету, что и старая, при этом номер карты может быть изменен. Получить карту, как правило, можно или в том же отделении банка, где была оформлена старая карта, или в любом другом по вашему выбору.
- CVC/CVV код (Card Verification Code/Card Verification Value). Это дополнительный защитный код, состоящий из трех цифр и указанный на обратной стороне карты. Данный код используется при оплате онлайн-покупок.

Международные платежные системы и национальная платежная система «Мир»

Долгое время наибольшей популярностью в мире пользовались карты платежных систем Visa и Mastercard, однако с 2015 г. в России появилась национальная платежная система «Мир», способная составить конкуренцию международным. Учредителем АО «НСПК» (НСПК — национальная система платежных карт) — оператора платежной системы «Мир» является Банк России. Акционерное общество создано для обеспечения надежности и доступности для населения России национальных платежных инструментов — карт «Мир».

Согласно Федеральному закону от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», АО «НСПК» как оператор платежной системы обязано:

- определять правила платежной системы, организовывать и осуществлять контроль за их соблюдением участниками платежной системы и операторами услуг платежной инфраструктуры;
 - осуществлять привлечение операторов услуг платежной инфраструктуры и вести их перечень;
 - организовывать систему управления рисками в платежной системе, обеспечивать бесперебойность функционирования платежной системы;
 - обеспечивать возможность досудебного и третейского рассмотрения споров с участниками платежной системы и операторами услуг платежной инфраструктуры
- Эти же правила относятся и к другим операторам, действующим на территории Российской Федерации.

Для пополнения баланса карты можно совершить безналичный перевод на счет (или счета), к которому она привязана, в том числе по номеру самой карты или по номеру мобильного телефона, к которому привязана эта карта (в частности, так работает Система быстрых платежей, запущенная Банком России). Пополнить карту также можно в банковском отделении, посредством интернет-банкинга (подробнее см. подразд. 3.2.2) или через банкомат. Снять наличные деньги с использованием карты можно как в банкомате, так и через операциониста в отделении банка.

Стоит отметить, что операции с картой в банкомате, как правило, являются бесплатными, если вы используете банкомат банка, выпустившего вашу карту (банка-эмитента). При использовании банкомата стороннего банка нередко приходится заплатить комиссию, размер которой варьируется. Но бывает и так, что комиссия не взимается — в том случае, если банки заключили между собой соответствующее соглашение. Одной из форм идентификации владельца карты при оплате является PIN-код (англ. *Personal Identification Number* — «персональный идентификационный номер») — секретный четырехзначный код, своего рода пароль. Традиционно изначальный PIN-код клиент узнает при получении карты, он указан на листке, находящемся в специальном запечатанном конверте. При оформлении карты в онлайн-банках (банки без физических отделений) PIN-код приходит в СМС-сообщении в момент получения карты. Впоследствии его можно изменить в банкомате или с помощью интернет-банка. Некоторые банки дают потребителю возможность самому выбрать PIN-код при получении или в момент активации карты. Вводом данного кода держатель карты подтверждает оплату товаров и услуг, операции по снятию наличных и пополнению счета в банкомате и т. д. Таким образом, PIN-код карты является

ключом к средствам на счете держателя карты, поэтому его нельзя сообщать никому. Сотрудник банка никогда не попросит сообщить ему PIN-код.

Итак, мы разобрались с тем, что представляет собой банковская карта. Как же осуществляется оплата?

Сейчас в большинстве магазинов, кафе, кинотеатров и даже в транспортных кассах установлены специальные POS-терминалы (от англ. *point of sale* — «точка продажи»), которые считывают информацию с карты и передают сигнал о совершении операции в банк организации, где совершается покупка. Для считывания информации раньше использовалась магнитная полоса на карте. Но такая технология оказалась несовершенной: карты с магнитной полосой быстро изнашивались, а мошенники научились с помощью специальных устройств считывать с них конфиденциальную информацию. С 1 января 2015 г. российские банки¹ обязаны выпускать карты со специальным микропроцессором — EMV-чипом, который обеспечивает должный уровень безопасности для конфиденциальной информации, а также не так подвержен механическим повреждениям. (EMV — Europay, Mastercard, Visa.)

Более того, с появлением карт, оснащенных EMV-чипом, возможности клиентов банков увеличились: им стала доступна технология бесконтактных платежей. Для этого карта должна быть оснащена NFC-чипом. NFC (Near Field Communication) — это технология беспроводной высокочастотной связи малого радиуса действия (до 10 см), позволяющая осуществлять бесконтактный обмен данными между устройствами, расположенными на небольших расстояниях, например между считывающим терминалом и сотовым телефоном или пластиковой смарт-картой. Обычно на карты, оснащенные таким чипом, дополнительно наносят логотип в виде радиоволны.

В этом случае для оплаты небольших покупок (максимально до 5000 руб. по картам Mastercard, до 3000 руб. по картам Visa, до 1000 руб. по картам «Мир»²) достаточно поднести карту к терминалу, и деньги будут списаны без подтверждения PIN-кодом, что делает операцию быстрой и удобной.

1 Согласно п. 2 Указания Банка России от 14 августа 2014 г. № 3361-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 9 июня 2012 года № 382-П “О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств”».

2 Лимиты могут различаться для разных типов точек продаж в соответствии с правилами платежной системы, а также в зависимости от политики банка-эмитента или банка-эквайера. Сам человек поменять этот лимит не может. Если для вас это важно, консультируйтесь с менеджером банка при оформлении карты.

Часто банки предлагают бесплатно выпустить к одному и тому же счету дополнительную карту, помимо основной. Эта опция удобна тем, что по дополнительной карте можно установить ежедневный или ежемесячный лимит, что позволит, во-первых, ограничить импульсивные покупки, а во-вторых, более безопасно пользоваться картой при осуществлении платежей, например, в сети Интернет, так как в случае, если мошенники завладеют данными вашей карты, они не смогут списать с нее больше установленного лимита. Более того, дополнительную карту к своему счету можно выпустить не только для себя, но и для члена семьи, например своего ребенка, чтобы не перечислять ему денежные суммы периодически, а дать доступ к вашим средствам или их части, которыми он сможет пользоваться при желании или необходимости.

Появление банковских карт сделало платежи проще и удобнее, но вместе с тем появились и новые риски, связанные с мошенничеством. Предотвратить неприятные ситуации можно, выполняя базовые правила безопасности, о которых мы расскажем далее, после рассмотрения остальных инструментов осуществления безналичных платежей.

Система быстрых платежей

Система быстрых платежей (СБП) является сервисом платежной системы Банка России, который позволяет физическим и юридическим лицам мгновенно и круглосуточно осуществлять межбанковский перевод денежных средств с использованием упрощенных идентификаторов (например, номера мобильного телефона при переводах между физическими лицами). Разработка и тестирование СБП велись с 2017 г. под руководством ЦБ РФ и Национальной системы платежных карт, а полноценный запуск состоялся в феврале 2019 г.

Чтобы осуществить перевод средств через СБП, в первую очередь необходимо убедиться, что и ваш банк, и банк получателя подключены к данной системе. Также от вас потребуются согласие на обработку персональных данных и на зачисление денежных средств по номеру телефона. А дальше все просто. Для перевода средств между физическими лицами заходите в мобильное приложение своего банка, выбираете опцию «Перевод через СБП», вводите телефонный номер получателя, выбираете банк, на счет в котором хотите перевести деньги, указываете сумму перевода — готово! В мобильных приложениях некоторых банков предварительно нужно подключиться к СБП через управление своим профилем.

Одним из главных преимуществ такой системы является безопасность: чтобы вам перевели деньги, не нужно сообщать

реквизиты своей карты, достаточно сказать номер телефона. К тому же переводы через СБП до 100 000 руб. в месяц осуществляются без комиссии. За пределами этого лимита по усмотрению банка комиссия может составлять до 0,5 % от суммы перевода, но не более 1500 руб. за один перевод. В настоящее время (лето 2021 г.) переводы через СБП совершаются не только между физическими лицами, с их помощью можно также посредством QR-кода (англ. *Quick Response Code* — «код быстрого реагирования») оплачивать товары и услуги, предоставляемые коммерческими компаниями (подробнее см. гл. 10). В перспективе планируется сделать доступными также переводы в бюджеты Российской Федерации и выплаты из них.

Чтобы провести платеж по QR-коду, не нужно иметь при себе банковскую карту или смартфон с NFC-чипом, позволяющим осуществлять бесконтактную оплату, достаточно простого телефона с камерой и установленным банковским приложением. При этом оплата по QR-кодам не только удобна для покупателей, но и выгодна продавцам товаров и поставщикам услуг, потому что они получают возможность сэкономить на банковских комиссиях, которые в СБП составляют 0,5–0,7 % против 1–3 % при обычном банковском переводе.

3.2.2. ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

Если банковские платежные карты избавили нас от необходимости получать зарплату или стипендию в кассе, то **интернет-банкинг** и вовсе позволил свести посещения банка к минимуму.

Интернет-банкинг — электронная система, которая позволяет получать банковские услуги онлайн в сети Интернет. Пользоваться интернет-банкингом можно с помощью любого устройства, которое имеет доступ в Интернет: это может быть стационарный компьютер, мобильный телефон, планшет и даже «умные часы». Для этого достаточно получить логин и пароль от личного кабинета в отделении банка или через банкомат, а затем зайти на сайт вашего банка, пройти подтверждение своего права доступа в личный кабинет и провести необходимые операции.

Получив доступ к личному кабинету в системе интернет-банкинга, вы всегда можете узнать баланс своих счетов и карт в режиме онлайн. Вам также будет доступна история операций по картам за выбранный промежуток времени, что полезно при анализе расходов. Многие банки даже позволяют получить наглядные ежемесячные отчеты с разделением всех трат по категориям.

С интернет-банком перевод денег не представляет никакой трудности. Зная номер карты, счета получателя или телефонный номер, к которому привязана карта, куда необходимо перевести деньги, вы осуществите операцию за пару минут. В интернет-банке также легко совершать распространенные повседневные платежи: оплачивать сотовую связь, Интернет и телевидение, коммунальные услуги, штрафы, госпошлины, вносить платежи по кредиту и многое другое. Кроме того, в личном кабинете можно получить дистанционно и другие банковские услуги: открыть вклад, взять кредит, приобрести валюту.

Как правило, банки предоставляют доступ к интернет-банку бесплатно. Кроме того, они даже стимулируют своих клиентов к активному использованию сервиса, ведь для них это сокращение затрат по сравнению с проведением операций сотрудником в отделении. Так, открывая депозит через интернет-банк, иногда вы можете получить более выгодные условия, например повышенную процентную ставку.

Необычные технологии расчетов

Расчеты с использованием банковских карт и интернет-банкинга прочно вошли в нашу жизнь, и порой кажется, что ничего нового уже придумать нельзя. Однако реальность неоднократно доказывала, что это не так. Например, уже сейчас существуют практики расчетов «одним взглядом» или «лицом». Это возможно благодаря технологии биометрии, которая позволяет распознавать людей на основании информации об их физических характеристиках (голосе, отпечатках пальцев, чертах лица, рисунке роговицы глаза и т. д.). Конечно, прежде чем использовать данную функцию, необходимо «сдать биометрию», т. е. идентифицировать себя в некоей организации, предоставив информацию об этих характеристиках.

Если речь идет о технологиях оплаты, то биометрические данные обычно представляют в офис банка или через мобильное приложение. Часто для этого достаточно одного только вашего фото в хорошем качестве, сделанного в режиме реального времени. А дальше, как по волшебству: вы приходите в магазин, и вам даже не нужно иметь при себе телефон или банковскую карту, потому что для оплаты покупок достаточно посмотреть в камеру, и деньги с вашего счета, к которому прикреплены биометрические данные, спишутся автоматически.

Однако у использования биометрии есть и определенные риски. Делясь своими персональными данными, вы передаете третьему лицу важную информацию, которую потом будет сложно «сбросить» или изменить, поэтому, если такие данные будут украдены, могут возникнуть серьезные неприятности.

Пока эта технология не распространена широко, так что более конкретно о ее плюсах и минусах, возможностях и рисках говорить еще рано.

3.2.3. МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ

Несмотря на все преимущества интернет-банкинга, при наличии смартфона многим удобнее использовать **мобильный банкинг**. Существует два вида мобильного банкинга — это СМС-банкинг и специальные приложения для смартфонов.

Для использования мобильного банка достаточно зарегистрировать свой номер телефона в системе и подключить соответствующую услугу. Размер платы за услугу зависит от банка и тарифа обслуживания. С помощью СМС-банкинга платежи осуществляют, отправляя СМС-сообщения на специальный номер банка. Так, например, можно переводить деньги между своими счетами, другому человеку на его карту, пополнять счет мобильного телефона, оплачивать коммунальные услуги и т. д. Хотя функционал СМС-банкинга ограничен, в некоторых ситуациях эта услуга может быть очень полезной, например при отсутствии Интернета или в случае проблем со входом в мобильное приложение.

Однако с распространением смартфонов и совершенствованием банковских технологий СМС-банкинг становится все менее популярным. Банки разрабатывают и выпускают специальные приложения для мобильных устройств, совместимые с наиболее широко используемыми операционными системами. С помощью таких приложений клиенты банков могут проводить все те же операции, что и с помощью интернет-банкинга, но при этом приложения удобнее: у современного человека телефон всегда под рукой. Так, установив приложение, клиент может не только совершать денежные переводы, но и, как при использовании интернет-банка, открывать счета, подключать дополнительные услуги, а также задействовать специальный канал для онлайн-общения со службой поддержки банка.

Кроме того, приложения позволяют внедрить в систему безопасности самые современные технологии, такие как распознавание лица или голоса, использование отпечатка пальца для входа в приложение мобильного банка или подтверждения операций и т. д.

Последним прорывом в области мобильного банкинга стала возможность оплачивать покупки с помощью телефона или «умных часов», что позволяет вовсе избавиться от пластиковых карт. Однако эту возможность предоставляет не каждый гаджет, а лишь те, где установлены специальные платежные приложения. В смартфоне

или «умных часах» должен быть NFC-чип — тот самый, благодаря которому работает технология бесконтактных платежей. Такой способ оплаты избавляет от необходимости вводить PIN-код, потому что подтверждение личности владельца происходит с помощью распознавания отпечатка пальца или лица. Он также является более безопасным, поскольку узнать четырехзначный код мошенникам куда проще, чем обмануть систему распознавания отпечатка пальца или лица.

Однако СМС-общение с банком не уходит в прошлое: для первого входа в приложение, подключения услуги оплаты с помощью NFC-чипа в телефоне, подтверждения онлайн-покупок и прочего банки все еще используют данный канал связи, присылая коды подтверждения в СМС-сообщении. Такая технология защиты называется двухфакторной аутентификацией.

3.2.4. ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ

Одним из самых распространенных инструментов, позволяющих использовать ЭДС для расчетов, является так называемый электронный кошелек. Получить к нему доступ можно через браузер компьютера или специальное приложение для смартфона, а также через платежные терминалы. С помощью электронного кошелька, как и с помощью интернет-банка, можно переводить средства другим людям, оплачивать различные товары и услуги.

Электронные кошельки различаются в зависимости от предоставляемой при их открытии личной информации (рис. 3.3)¹.

Существует несколько способов пополнения электронного кошелька: перевод с любого банковского счета или со счета мобильного телефона, через банкоматы и платежные терминалы или предоплаченной картой. Вывод денег осуществляется посредством переводов на банковские счета, счет мобильного телефона или в другие электронные кошельки, но здесь существуют ограничения в зависимости от вида электронного кошелька. Следует помнить, что платежная система может устанавливать свои лимиты и комиссии.

При открытии электронного кошелька также можно выбрать его валюту, а в некоторых кошельках — одновременно хранить денежные средства в различных валютах, что очень удобно при частом осуществлении международных переводов или онлайн-покупок в зарубежных магазинах.

1 См. ст. 10 Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

РИСУНОК 3.3

Виды
электронных
кошельков

ПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЕ

- Личность необходимо подтвердить с помощью паспорта или других документов
- До 600 тысяч рублей на балансе
- Либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 600 тысячам рублей по официальному курсу Банка России
- Возможность совершать неограниченные переводы

НЕПЕРСОНИФИЦИРОВАННЫЕ

- Анонимность: достаточно сообщить свои имя, фамилию и номер телефона
- Остаток на балансе не должен превышать 15 тысяч рублей
- Общая сумма переводов в течение месяца не должна превышать 40 тысяч рублей

С УПРОЩЕННОЙ ИДЕНТИФИКАЦИЕЙ

- Промежуточный вариант между персонифицированными и неперсонифицированными
- Остаток на балансе не должен превышать 60 тысяч рублей
- Общая сумма переводов в течение месяца не должна превышать 200 тысяч рублей

Одно из главных преимуществ использования электронного кошелька — безопасность при оплате интернет-покупок. Когда вы применяете для таких покупок банковскую карту, необходимо вводить ее номер, срок действия и код безопасности. Но в интернет-пространстве можно столкнуться и с сайтами мошенников, и тогда ввод данных карты приведет к тому, что ими смогут воспользоваться третьи лица. Наличие электронного кошелька, пополняемого на ограниченные суммы, в данном случае позволяет обеспечить сохранность прочих денежных средств.

Если электронный кошелек не привязан ни к почте, ни к телефону, он будет доступен только при вводе на сайте оператора электронных денежных средств (в России это банки и небанковские кредитные организации) логина и пароля, а если логин или пароль забыты, доступ окажется утрачен.

При осуществлении расчетов через терминалы посредством QR-кодов, т. е. с помощью сканирования специальным приложением уникальной «картинки» с реквизитами платежей, обязательно даже иметь собственный электронный кошелек.

Чтобы использовать ЭДС, вы должны перевести денежные средства оператору ЭДС, что можно сделать как с использованием, так и без использования банковского счета. Обратите внимание, что в России с 3 августа 2020 г. пополнение неперсонифицированных электронных средств платежа доступно только с банковского счета.

Использование клиентом электронного средства платежа может быть приостановлено или прекращено оператором на основании

полученного от клиента уведомления или по инициативе этого оператора при нарушении клиентом порядка использования электронного средства платежа, определенного в договоре.

Внутренние расчеты в мобильных приложениях и на интернет-сайтах

По мере развития финансового рынка возникает все больше новых инструментов для расчетов. Например, сейчас в некоторых социальных сетях и мобильных приложениях появились функции внутренних расчетов. Их идея заключается в том, что пользователь пополняет баланс специального электронного кошелька, с помощью которого может впоследствии оплачивать товары и услуги, предлагаемые на данном сайте или в приложении, а также выводить из него средства на карту при необходимости.

Преимущество таких расчетов заключается в основном в скидках и бонусах, которые предлагают подобные сайты и приложения своим пользователям. Кроме того, в некотором смысле такие расчеты иногда более безопасны, чем использование банковской карты, так как пользователь не рискует потерей платежной информации и легко может регулировать объем средств в кошельке по своему усмотрению. В то же время, как правило, такие платежные опции имеют и ряд недостатков: при оплате легко нарваться на мошенников, и непонятно, к кому потом обращаться за возвратом средств, а если данные для входа на сайт будут утеряны или украдены, то, скорее всего, вместе с ними будут потеряны и деньги в электронном кошельке.

3.2.5. ПРЕДОПЛАЧЕННЫЕ КАРТЫ

Другим инструментом расчетов электронными денежными средствами являются предоплаченные карты. По внешнему виду и способам использования такие карты мало чем отличаются от обычных банковских карт, но они не требуют открытия банковского счета. Они, как и электронные кошельки, бывают персонифицированными, неперсонифицированными или с упрощенной идентификацией.

Предоплаченные карты используются для оплаты товаров и услуг, а некоторые также и для снятия наличных. Однако тут имеются свои ограничения: общая сумма выдаваемых наличных денежных средств не должна превышать 5000 руб. в течение одного дня и 40000 руб. в течение месяца.

Существуют одноразовые и многоразовые предоплаченные карты. В первом случае карта изначально имеет определенный номинал, например 1000 руб., и после совершения покупки на эту сумму становится недействительной. Многоразовая карта больше похожа на дебетовую банковскую карту, ее можно пополнять. За пользование такой картой эмитент может взимать плату за обслуживание.

Зачем нужны предоплаченные карты, если, по сути, они мало чем отличаются от дебетовых?

Прежде всего, такими картами безопаснее расплачиваться в Интернете. Например, при покупке игры для приставки в интернет-магазине вам достаточно ввести код с такой карты. В то же время данные вашей банковской карты, привязанной к счету в банке, остаются в безопасности. Кроме того, подобные карты часто участвуют в программах лояльности магазинов, что позволяет потребителям получать скидки или пользоваться другими специальными условиями при совершении покупок. Неперсонифицированная предоплаченная карта — хороший подарок для коллеги, друга или родственника, которые смогут потратить эти средства на то, что им необходимо.

Некоторые многоразовые предоплаченные карты являются международными. Это означает, что их держатель может совершать международные переводы без внушительных комиссий. Такие карты подходят для людей, работающих за рубежом, или тех, кто часто путешествует.

Но есть у предоплаченной карты и определенные недостатки. Сфера ее применения может быть ограничена одним или несколькими магазинами-партнерами. Как и в случае с электронными кошельками, существуют лимиты на объем средств на карте и ежемесячные переводы. Электронные денежные средства не подлежат страхованию, даже если их эмитенты участвуют в системе страхования банковских вкладов, а значит, при банкротстве эмитента вы можете потерять все свои средства, находящиеся на балансе выпущенной им карты.

Предоплаченные карты не следует путать с пластиковыми картами и подарочными сертификатами, выпускаемыми магазинами, сотовыми операторами, интернет-провайдерами и т. д. Ключевое отличие состоит именно в эмитенте: если карту выпустила не кредитная организация, в соответствии с законом она не является электронным средством платежа. Вместе с тем такие карты часто применяются для оплаты услуг телефонной связи, Интернета или, например, бензина на автозаправках. При пополнении карты деньги могут конвертироваться в минуты, гигабайты или литры, но они не являются электронными денежными средствами. Приобретая такую карту, вы соглашаетесь с правилами выпустившей ее организации, однако ее использование уже не регулируется Банком России.

3.2.6. ПОЧТОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Несмотря на стремительное развитие технологий и их проникновение в бытовую жизнь, в некоторых отдаленных населенных пунктах нашей страны самым востребованным инструментом совершения денежных переводов остаются почтовые переводы.

На территории Российской Федерации услугу почтовых переводов предоставляет Почта России. Для получения услуги достаточно прийти в одно из ее отделений с паспортом и деньгами, заполнить необходимые бланки и заплатить комиссию за перевод, при этом сейчас в почтовом отделении можно расплатиться не только наличными, но и с помощью банковской карты.

Если получателем является физическое лицо, то деньги можно получить, предъявив паспорт в конкретном отделении Почты России, выбранном отправителем. Кроме того, существует услуга доставки на дом, но комиссия за нее выше. В случае если получатель — юридическое лицо, деньги зачисляются на расчетный счет компании.

Доставка обычных почтовых переводов осуществляется в течение 2–6 дней. Срок доставки зависит от дня отправления. Например, если перевод оформляется в пятницу или перед праздниками, то срок доставки увеличивается в связи с тем, что банки не осуществляют переводы в выходные или праздничные дни. Если деньги нужно отправить срочно, можно воспользоваться услугой мгновенного перевода — адресат получит деньги через час в заранее определенном отделении Почты России. Перевод может быть и безадресным, тогда за деньгами можно обратиться в любое почтовое отделение.

Максимальная сумма почтового перевода за границу зависит от страны назначения. Максимальная сумма перевода внутри страны через Почту России зависит от его способа (рис. 3.4)¹.

РИСУНОК 3.4

Максимальные суммы переводов внутри страны через Почту России

НАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД	БЕЗНАЛИЧНЫЙ ПЕРЕВОД	С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ
500 000 рублей	250 000 рублей	120 000 рублей

1 По данным с сайта Почты России.
URL: <https://www.pochta.ru/support/money-transfer/mail-transfer>.

3.2.7. БОНУСНЫЕ БАЛЛЫ И КЕШБЭК В ПРОГРАММАХ ЛОЯЛЬНОСТИ

Безналичные платежи выгодны для банков: когда мы расплачиваемся картой, магазин или любая другая организация, где мы совершаем покупку, получает не 100 % оплаты, а обычно на несколько процентов меньше. Комиссию взимает и платежная система (например, «Мир», Visa, Mastercard), и банки, которые участвуют в проведении операции по перечислению средств. Поэтому банки и платежные системы стараются стимулировать клиентов расплачиваться за товары и услуги картами и разрабатывают специальные программы лояльности.

В рамках таких программ держатели карт могут получать как бонусные баллы, так и деньги (кешбэк) за совершение покупок по карте.

При использовании карт с кешбэком клиенты банков за осуществление покупок получают возврат на счет части потраченных ими денег — как правило, 0,5–1 % с каждой покупки, но большинство банков также позволяют выбирать отдельные категории для повышенного кешбэка — например, за оплату каждого похода в ресторан вам вернут 3 % и более. Иногда при использовании специальных предложений банка и его партнеров кешбэк может достигать до 30 %.

Бонусные баллы не являются деньгами в юридическом смысле: это права на получение определенных товаров и услуг, предоставляемые банками или организациями, реализующими данные товары и услуги (супермаркетами, авиакомпаниями, сотовыми операторами, гостиницами, автозаправочными станциями и т. д.), в качестве поощрения покупателей. Но поскольку в дальнейшем ими можно расплачиваться за товары и услуги, экономически они представляют собой специфическую разновидность платежного средства — квазиденьги.

Бонусные баллы начисляются с различной периодичностью: после каждой покупки или ежемесячно. Как правило, ими расплачиваются либо только с компаниями, которые их начисляют, либо также с компаниями-партнерами, подписавшими соответствующее соглашение. Кстати, за совершение покупок в компаниях-партнерах можно получать повышенные бонусы по сравнению с покупками в других местах.

В зависимости от особенностей соглашений с партнерами накопленными баллами человек может оплатить всю покупку или только часть с ее стоимости. Некоторые компании и банки устанавливают временные лимиты для пользования баллами: они действительны только в течение определенного времени после начисления, а потом «сгорают».

Собственная программа лояльности есть у карт национальной платежной системы «Мир», которая позволяет получать и кешбэк, и скид-

ки в организациях-партнерах. Отслеживать специальные предложения для карт «Мир» можно на сайте (<https://privetmir.ru>) или в специальном мобильном приложении.

Таким образом, программы лояльности вроде бы выгодны всем. Банки получают комиссии с переводов, клиенты — бонусы, скидки или возврат части потраченных денег, а в магазинах-партнерах увеличивается поток клиентов, желающих воспользоваться специальными предложениями.

Но у программ лояльности есть и минусы. Во-первых, они стимулируют избыточное потребление: в погоне за скидками, баллами, кешбэком люди готовы покупать больше, чем им на самом деле необходимо. А во-вторых, плата за обслуживание карт с программами лояльности иногда более высокая по сравнению с обычными дебетовыми картами.

3.3. Безопасность при совершении платежей и расчетов

3.3.1. БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИ НАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖАХ И ХРАНЕНИИ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ

Осуществляя расчетные операции и платежи наличными, необходимо понимать, с какими рисками мы сталкиваемся и как их минимизировать.

При утрате наличных денег (к примеру, при утере кошелька) вернуть их практически невозможно, ведь вы не можете «заблокировать» кошелек, чтобы деньги не потратил кто-то другой.

Чтобы не допустить распространения подделок, настоящие деньги наделяют рядом отличительных особенностей, а именно специальными метками и водяными знаками. Изготовление, хранение, перевозка и сбыт поддельных денег являются уголовным преступлением (ст. 186 Уголовного кодекса РФ). Об этом обязательно нужно помнить при осуществлении наличных расчетов, особенно если речь идет о крупных суммах, и проверять полученные купюры: есть ли на них необходимые метки. В банках и магазинах для проверки подлинности купюр используются специальные устройства — детекторы

банкнот. Проверить купюры можно и самостоятельно с помощью мобильного приложения «Банкноты Банка России», где перечислены защитные признаки находящихся в обращении купюр.

Признаки подлинности купюр также опубликованы на сайте Банка России (www.cbr.ru). Если вы сомневаетесь в подлинности имеющихся у вас денежных знаков или тех, которыми с вами расплачиваются, можно обратиться в любой банк для проверки. Но когда вас уже обманули, доказать недобросовестное поведение другого лица проблематично и возможно только в суде. Напоминаем, что фальшивые деньги не подлежат обмену ни банками, ни государством, а за сбыт поддельных денег предусмотрена уголовная ответственность.

Бывают ситуации, когда приходится держать при себе не только деньги на карманные расходы, но и значительные суммы (к примеру, при снятии зарплаты в банкомате или намерении совершить крупную покупку за наличные). В подобных случаях желательно следовать нескольким правилам безопасности (рис. 3.5).

РИСУНОК 3.5

Правила безопасности при пользовании наличными деньгами



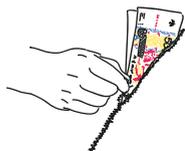
ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ

Не храните деньги на виду и не совершайте расчет наличными в публичных местах, не стоит рисковать и провоцировать злоумышленников.



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Постарайтесь не распространять информацию о том, что у вас с собой крупная сумма наличных. Кража денег наиболее вероятна, если преступники осведомлены об их наличии. Рекомендуется не показывать деньги, не обсуждать предстоящую сделку или событие, из-за которого вы планируете совершить наличный платеж.



ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ

В людных местах при возникновении нестандартных и стрессовых ситуаций старайтесь не отвлекаться и контролировать, где находятся деньги. Не носите наличные в легкодоступных карманах, уберите их во внутренний карман или в хорошо спрятанный кошелек и застегивайте сумки. Во избежание краж из автомобиля блокируйте машину, даже если покидаете ее на несколько минут.

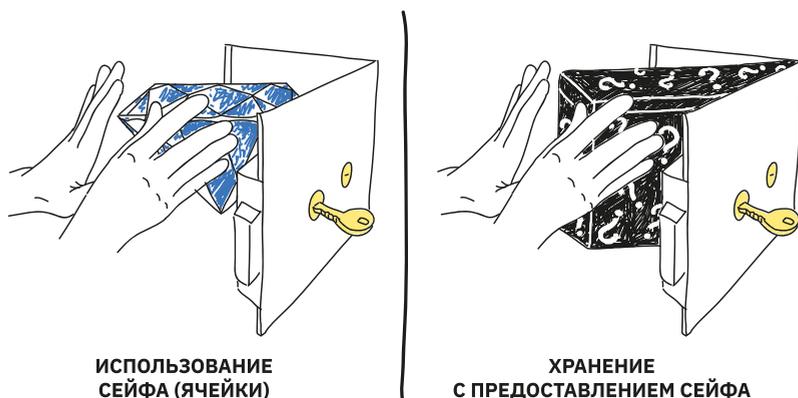


ЗАЩИТА И ПОДДЕРЖКА

При перемещении с крупной суммой можно взять с собой знакомых или даже нанять охрану. Это снижает риск нападения грабителей.

Кстати, независимо от того, используете вы наличные или безналичные средства при приобретении товаров, целесообразно сохранять документы о совершении покупки, прежде всего кассовые чеки (оригиналы, а иногда и ксерокопии), для подтверждения совершенных расходов, например, если понадобится сдать бракованный товар, для получения налогового вычета.

При хранении наличных в квартире не исключена вероятность, что в случае грабежа тайник будет найден. Альтернативой является хранение средств в банковской ячейке. Важно различать способы такого хранения. Статья 922 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает два варианта: хранение ценностей с использованием индивидуального банковского сейфа (ячейки) и хранение ценностей с предоставлением индивидуального банковского сейфа (ячейки). Правовое содержание этих «хранений» разное.



При использовании сейфа (ячейки) речь идет о классическом договоре хранения: хранитель отвечает за сохранность переданных ему вещей, «банк принимает от клиента ценности, которые должны храниться в сейфе, осуществляет контроль за их помещением клиентом в сейф и изъятием из сейфа и после изъятия возвращает их клиенту» (п. 2 ст. 922 ГК РФ). И так как банк знает о содержимом сейфа (ячейки), он несет за него ответственность: при пропаже содержимого банк должен возместить клиенту ущерб.

Второй вариант, хоть и называется в ГК РФ «хранение с предоставлением сейфа», на деле представляет собой гибрид аренды сейфа и услуг по охране. В этом случае «банк обеспечивает клиенту возможность помещения ценностей в сейф и изъятия их из сейфа вне чьего-либо контроля, в том числе и со стороны банка» (!). Правда, банк «обязан осуществлять контроль за доступом в помещение,

где находится предоставленный клиенту сейф» (п. 3 ст. 922 ГК РФ), но не более того. Логично, что «к договору о предоставлении банковского сейфа в пользование другому лицу без ответственности банка за содержимое сейфа применяются правила Кодекса о договоре аренды» (п. 4 ст. 922 ГК РФ), вот почему сами банки часто называют эту услугу арендой банковских ячеек.

По такому договору банк «освобождается от ответственности за несохранность содержимого сейфа, если докажет, что по условиям хранения доступ кого-либо к сейфу без ведома клиента был невозможен либо стал возможным вследствие обстоятельств непреодолимой силы», если иное не предусмотрено самим договором (п. 3 ст. 922 ГК РФ). То есть банк может взять на себя и повышенные обязательства, но чаще всего ему нет смысла это делать, раз уж он не знает о содержимом сейфа (ячейки) и не может быть уверен, положил ли туда клиент хоть что-нибудь.

3.3.2. БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИ ПЛАТЕЖАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ

Платежи с использованием банковских карт сделали нашу жизнь комфортнее. Например, одно из их преимуществ заключается в том, что в случае потери или кражи карты ее можно заблокировать, позвонив в банк или выбрав эту опцию в мобильном приложении, чтобы не допустить доступа к вашим денежным средствам третьих лиц.

Но вместе с тем мы стали подвержены новым рискам, связанным с платежными картами и интернет-банкингом. Мошенничество, как и технологии, не стоит на месте: сегодня мошенники могут украсть намного больше, даже не выходя из дома.

Что изменилось? В эпоху цифровых технологий наибольшую ценность представляют конфиденциальные персональные данные, с помощью которых можно получить доступ к счетам в банке. Конфиденциальной информацией по карте является ее PIN-код, номер карты, срок ее действия и CVV/CVC-код, а также коды подтверждения из СМС-сообщений. Сейчас активно используется специальная система защиты платежей в Интернете с помощью протокола 3D-Secure, который добавляет дополнительный шаг проверки посредством перехода на страницу сайта банка — эмитента карты и введения кода подтверждения из СМС-сообщения или мобильного приложения.

РИСУНОК 3.6

Важно запомнить!



Если вы оплачиваете покупки или проводите иные платежи в интернете, у вас могут запросить CVV (CVC) код и, возможно, код из смс-уведомления (если настроена двухфакторная авторизация платежей), PIN-код же никогда не запрашивается;



если же деньги должны перевести вам, для совершения перевода достаточно знать реквизиты карты, а вот CVV (CVC) код, PIN-код и смс-уведомления для этого никогда не используются. Если же у вас по какой-то причине запрашивают эти данные, от такого перевода следует сразу же отказаться.

Получить такие данные мошенники могут как самостоятельно, так и с вашей же помощью. Однако это не означает, что мы должны расплачиваться только наличными средствами и избегать безналичных способов оплаты. Для обеспечения сохранности собственных средств при безналичных расчетах необходимо соблюдать некоторые правила безопасности (рис. 3.6).

Рассмотрим основные случаи, когда мошенники могут получить доступ к конфиденциальной информации без вашей помощи. Ваши персональные данные могут попасть в руки третьих лиц, во-первых, от недобросовестных работников банка, во-вторых — от хакеров, которые взламывают базы данных, а затем продают их в сети Интернет. Из банков утечки данных достаточно редки; как правило, они идут из мест, не связанных с банком, когда вы указываете их, например, при оформлении скидочных или бонусных карт либо в социальных сетях и на сайтах интернет-магазинов. Старайтесь **не указывать свой номер телефона**, который привязан к банковскому счету, в социальных сетях и при оформлении различных товаров и услуг!

Кроме того, данные могут быть считаны с помощью специальных устройств в тот момент, когда вы используете банкомат или оплачиваете покупки на POS-терминале. Данный вид мошенничества называется **скимминг**. Карты с магнитной полосой уязвимы: информацию с полосы легко считать с помощью сканирующих устройств. Поэтому при использовании банкоматов и терминалов нужно быть внимательными: обращать внимание на шаткие детали и детали, которые отличаются от корпуса банкомата по цвету или новизне.

Сейчас банки хорошо осведомлены о данной проблеме и стремятся предотвратить подобного рода угрозы: ставят специальные защитные панели на банкоматы, которые не позволяют мошенникам устанавливать свое оборудование. Кроме того, в Российской Федерации данный вид мошенничества практически не актуален: как уже упоминалось выше, все карты оснащены EMV-чипом, который на данный момент невозможно правильно скопировать¹. Однако это может быть важно при использовании платежных карт за рубежом.

Но обиднее всего, когда мошенники получают доступ к вашим данным с вашей же помощью. Как такое может произойти?



Представьте себе ситуацию: вы отдыхаете в другой стране, лежите на пляже за тысячи километров от родного дома и наслаждаетесь жизнью. И вдруг звонок: «Здравствуйте, Семен Семенович! Вас беспокоит служба безопасности банка. В данный момент по вашей карте идет списание 150 000 рублей». — «Это же две мои зарплаты», — думаете вы. «Если вы хотите прервать данную операцию, то сообщите, пожалуйста...». И вы уже готовы сообщить что угодно, лишь бы сохранить средства.

О чем следует помнить? Сотрудники **службы поддержки банка никогда не звонят клиентам** в случае подозрительной транзакции, они ее просто блокируют, и банк присылает СМС- или push-уведомление о заблокированной транзакции. А потом уже клиент будет разбираться. Мошенники в этом смысле более «заботливы».

¹ В СМИ есть упоминания о клонировании карт с EMV-чипом, но атаки относятся к ситуациям, когда банк некорректно настроил системы безопасности у себя, либо совершаются на платежные карты с ранней версией стандарта EMV.

Однако бывает и следующая ситуация: при подключенном мобильном банке вам приходит уведомление об операции, которую вы не совершали. Это тот случай, когда вам самому стоит как можно скорее позвонить в банк или иным способом сообщить об этом в службу поддержки (например, такая возможность есть в некоторых банковских мобильных приложениях). В первую очередь следует попросить банк заблокировать вашу карту, чтобы не потерять еще больше денег, а потом написать обращение об отмене операции (если вы спохватились быстро, банк может пойти вам навстречу и отменить операцию, однако такое случается не часто).

Но дело не только в звонках якобы из службы безопасности банка. Мошенники довольно изобретательны, и легенды бывают разные. Однако все ситуации похожи в одном: вас застают врасплох, сообщают неприятную новость, а решение нужно принимать в условиях ограниченного времени. От вас, нервничающего и переживающего, срочно что-то хотят — код, PIN-код, ответ на контрольный вопрос¹ (девичья фамилия матери, кличка первого питомца и т. д.). В таких ситуациях очень важно вовремя сказать себе «стоп», ответить, что вам неудобно говорить, и положить трубку, чтобы успокоиться и взвешенно все обдумать. После этого перезвонить по номеру горячей линии банка (обычно он указан на карте, на сайте банка и в интернет-банке) и уточнить информацию по вашей карте и транзакциям.

Помните: вся информация по вашей карте — это как ключ от дома. Он должен быть только у вас, вы ведь не раздаете дубликаты посторонним, вне зависимости от того, что они говорят (рис. 3.7).

То же касается кодов подтверждения из СМС-сообщений: их нельзя сообщать никому. Единственный случай-исключение — это когда вы сами позвонили в службу поддержки банка с какой-либо просьбой, уверены в подлинности службы, а в сообщении написано «сообщите этот код сотруднику банка».

С точки зрения безопасности в сети Интернет стоит помнить о **фишинге**. Это особый вид мошенничества, при котором вас ловят «на крючок» (как рыбу, от англ. *phishing*). Чаще всего подобное мошенничество связано с выгодными предложениями на сайтах интернет-магазинов — например, дорогой ноутбук за полцены. И тут уже одна рука тянется к кнопке «В корзину», а вторая достает карту, чтобы ввести ее данные. Но вот в чем проблема: вы рискуете не только лишиться денег в объеме стоимости ноутбука, но и остальных, ведь данные вашей карты могут быть похищены. Как это происходит? Мошенники подде-

¹ Данной информацией можно воспользоваться для получения доступа к интернет-банку или при общении с сотрудником банка по телефону.

лывают интернет-страницу с оплатой и вводом реквизитов по карте, в результате оплата может и не пройти, а вот данные они получают.

Поэтому при оплате покупок в Интернете всегда следует проверять надежность сайтов. При переходе на страницу оплаты нужно быть внимательными к наличию безопасного протокола, который блокирует перехват данных мошенниками. Если протокол работает, то при переходе на страницу оплаты вместо *http* в строке браузера вы увидите *https*, а иконка рядом меняет цвет, обычно это зеленый замочек. Если замочек желтого или красного цвета — это повод насторожиться!

РИСУНОК 3.7

Правила безопасного обращения с банковской картой



Не передавать карту посторонним лицам



Не вводить PIN-код на глазах у третьих лиц (при вводе PIN-кода необходимо прикрывать клавиатуру рукой)



Не отправлять информацию по карте в сообщениях в социальных сетях

ДАВАЙ Я ПОМОГУ ТЕБЕ ПЕРЕВЕСТИ ВСЕ ДЕНЬГИ НА БЕЗОПАСНЫЙ СЧЕТ, ДИТЯ МОЕ...



Не принимать какую-либо помощь, связанную с картой или банкоматом, от третьих лиц, если они не являются сотрудниками банка и дело не происходит в отделении банка

Также не забывайте о том, что при наличии мобильного банка потеря телефона тоже может привести к пропаже денежных средств со счетов. Поэтому, если такое произошло, важно сразу «отвязать» номер мобильного от банковских карт и сменить пароль в личном кабинете интернет-банка. Ваш телефонный номер должен быть зарегистрирован именно на вас, в противном случае вы рискуете потерять доступ к мобильному банку.

3.3.3. БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИ ПЛАТЕЖАХ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Правила безопасного обращения с электронными денежными средствами во многом похожи на те, что рассмотрены выше, однако имеют свои особенности.

При открытии электронного кошелька стоит выбирать надежных и проверенных операторов ЭДС. Это важно еще и потому, что средства в кошельках не попадают под действие системы страхования вкладов. Это означает, что при банкротстве сервиса возмещения денежных средств не произойдет.

Для доступа к электронному кошельку мы обычно используем соответствующую компьютерную программу. Для предотвращения мошеннических операций важно, чтобы компьютер был защищен от вирусов, т. е. установлено антивирусное программное обеспечение. Кроме того, рекомендуется не заходить в электронный кошелек с общественных компьютеров или устройств, подключенных к общественной сети. После проведения операций с электронным кошельком или системой дистанционного банковского обслуживания (ДБО) нельзя оставлять программу открытой, если к компьютеру имеют доступ посторонние. Всегда завершайте работу через пункт меню «Выход», не закрывайте просто окно браузера — ваши данные могут сохраниться, и к вашему электронному кошельку (или системе ДБО) получат доступ посторонние!

Пароль к электронному кошельку мы придумываем сами. Обычно сервисы приводят минимальный набор требований: количество знаков, обязательное наличие цифр, определенных символов и т. д. На данном этапе важно создать достаточно сложный пароль, который нельзя будет подобрать самостоятельно или сгенерировать с помощью программ для взлома. Пароль не должен включать ваши имя, фамилию, дату рождения, а также даты рождения ваших детей, супругов и т. д. Комбинации вроде QWERTY, 12345678 и другие подобные тоже не подойдут. Как правило, надежный пароль состоит из 8 символов (или более) и включает в себя как строчные, так и заглавные буквы, цифры и специальные символы.

Однако важно и не переусердствовать. Очень сложный пароль бывает тяжело запомнить, а его восстановление занимает определенное время. Если вы решите записать пароль на бумаге, не стоит помечать, что это именно пароль, а тем более, что это пароль от электронного кошелька. Саму запись нужно хранить в недоступном для других месте либо использовать специальные программы — «менеджеры паролей».

При совершении оплаты покупок в Интернете не забывайте о возможности фишинга, о чем мы говорили выше. Всегда проверяйте надежность сайтов, на которых совершаете покупки, и обращайтесь внимание на наличие безопасного протокола *https*. Также полезным будет подключить двухфакторную идентификацию, если электронная платежная система предоставляет такую услугу. Тогда каждую операцию по переводу средств из кошелька нужно будет подтверждать кодом из СМС-сообщения, что обеспечивает дополнительную защиту ваших средств.

Наконец, многие сервисы ЭДС создают на сайтах специальные разделы безопасности, где публикуют информацию о самых распространенных способах мошенничества и инструкции по предотвращению краж. Заведите полезную привычку время от времени просматривать такие разделы.

3.3.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ

В соответствии с определением Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» национальная платежная система представляет собой совокупность:

- операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств);
- банковских платежных агентов (субагентов);
- платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- операторов платежных систем;
- операторов услуг платежной инфраструктуры;
- операторов услуг информационного обмена;
- иностранных поставщиков платежных услуг;
- операторов иностранных платежных систем;
- поставщиков платежных приложений (субъекты национальной платежной системы).

Регулирование рынка платежных услуг в Российской Федерации осуществляется на основании следующей **нормативно-правовой базы**:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
- Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»;

- Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»;
- Федеральный закон от 3 июня 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами»;
- Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- нормативные акты Банка России.

Банк России регулирует и контролирует деятельность субъектов национальной платежной системы. В рамках надзора Банк РФ анализирует информацию о деятельности субъектов, включая предоставляемую ими отчетность, проводит проверки, направляет предписания об устранении каких-либо нарушений, применяет к нарушителям различного рода санкции в виде штрафов.

3.4. Особенности платежей и расчетов в иностранной валюте

Как уже говорилось в главе 1, валютные резиденты — физические лица имеют право покупать/продавать иностранную валюту и использовать ее для совершения отдельных расчетов и платежей. Давайте разберемся, как совершать эти операции выгодно и безопасно.

3.4.1. РАСЧЕТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ

Прежде чем перейти к рассмотрению расчетов, осуществляемых с использованием иностранной валюты, необходимо узнать, как же ее получить. Поэтому начнем с обменных операций. Иностранную валюту можно обменять как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

Обмен валюты в России. На территории Российской Федерации покупка/продажа иностранной валюты возможна строго через

уполномоченные банки¹. Если вы увидите предложение купить доллары США или евро в какой-либо другой организации или компании, помните, что это незаконная деятельность.

Порядок осуществления уполномоченными банками операций с наличной иностранной валютой установлен Банком России в Инструкции от 16 сентября 2010 г. № 136-И «О порядке осуществления уполномоченными банками (филиалами) отдельных видов банковских операций с наличной иностранной валютой и операций с чеками (в том числе дорожными чеками), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, с участием физических лиц». При осуществлении операций с наличной иностранной валютой в случаях, установленных Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», проводится идентификация физических лиц. При этом документ, удостоверяющий личность физического лица, может потребоваться при совершении операции с наличной иностранной валютой в следующих случаях:

- при совершении операции на сумму до 40 000 руб., если у кассового работника возникнут подозрения в сомнительности проводимой операции;
- при совершении операции на сумму, равную или превышающую 40 000 руб.

Согласно этому Закону, чем больше сумма, которую вы хотите обменять на иностранную валюту (или, наоборот, на рубли), тем больше сведений о вас должен будет запросить банк. Вам, возможно, придется сообщить о себе следующие сведения: страховой номер индивидуального лицевого счета застрахованного лица в системе персонифицированного учета Пенсионного фонда Российской Федерации (СНИЛС) и (или) идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), а также номер телефона.

При обмене одного вида валюты на другой большое значение имеет курс, по которому она покупается и продается. Использование разных способов обмена позволяет получить курсы, заметно отличающиеся друг от друга. Однако в погоне за деньгами не стоит забывать об элементарных правилах безопасности.

Как вы уже знаете, ежедневно Банк России публикует официальный курс основных валют. Банки, в свою очередь, самостоятельно устанавливают курсы конвертации (обмена) иностранной валюты, которые в течение рабочего дня могут меняться несколько раз в за-

¹ См. ст. 11 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

висимости от изменения биржевого курса, формируемого на основе спроса и предложения на Московской Бирже, который легко найти в сети Интернет.

Таким образом, курсы иностранных валют, используемые банком (филиалом) для совершения операций с наличной иностранной валютой, могут отличаться от официальных курсов, установленных Банком России. Действующим законодательством Российской Федерации не установлены пределы отклонений от официального курса Банка России курсов, установленных банками (филиалами).

Текущие курсы обмена у разных банков в вашем городе можно легко узнать онлайн и выбрать наиболее выгодный, чтобы не посещать все банки: с учетом запрета уличных табло это заняло бы слишком много времени. Сравнить курсы можно как на официальных сайтах банков, так и на сайтах-агрегаторах, выбрав свой город. В отделениях одного и того же банка в одном городе курс также может различаться.

Бывает, что клиенты путают банковские курсы и ошибочно принимают курс продажи за курс покупки. Не стоит забывать: то, что для вас покупка, для банка — продажа. Валюта, как обычный товар, покупается банком по низкой цене, а продается по более высокой. Если вам предлагают обменять валюту более выгодно (при покупке банк выкупает валюту выше курса Банка России, т. е. вы получаете больше рублей, а при продаже дает вам больше валюты, чем это предусмотрено текущим курсом Банка России), то это мошенники: вас либо обчисляют, либо могут подсунуть фальшивые деньги (как валюту, так и рубли).

Например (табл. 3.1), выгоднее приобрести доллары США по курсу 66 руб. 06 коп. за доллар США в банке 2, чем по курсу 66 руб. 30 коп. в банке 1. Если покупать 1000 долларов США, разница не очень большая — 240 руб., но при увеличении суммы выгода будет расти. Продать валюту также выгоднее в банке 2. За 10 000 долларов США можно получить 642 600 руб., что на 1400 руб. больше, чем в банке 1.

ТАБЛИЦА 3.1

Курсы покупки/продажи иностранной валюты в различных банках

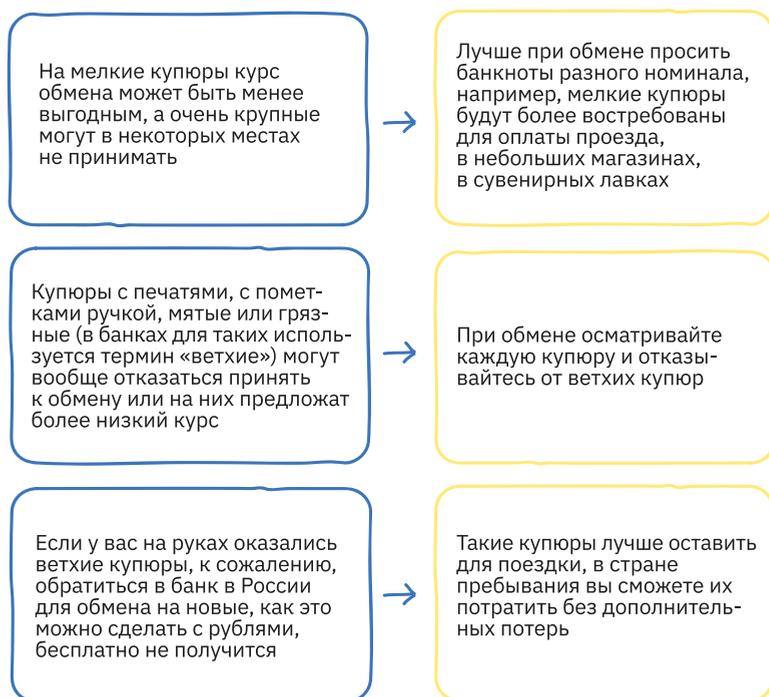
НЕВЫГОДНЫЙ	БАНК 1	
	62,14₽	66,30₽
	Курс покупки	Курс продажи
ВЫГОДНЫЙ	БАНК 2	
	64,26₽	66,06₽
	Курс покупки	Курс продажи

Если вы собираетесь посетить какую-то экзотическую страну, будьте готовы к тому, что обменять рубли на валюту этого государства в России окажется затруднительным. И кстати, даже если вы и найдете в российском банке валюту той страны, которая вам нужна, это вовсе не значит, что там будет хороший курс, скорее наоборот. Лучше уточнить, какую валюту выгоднее обменять в стране прибытия (доллары или евро), и купить именно ее.

Обменивая рубли на иностранную валюту в России, нужно учесть некоторые нюансы (рис. 3.8).

РИСУНОК 3.8

Особенности обмена валюты



В банке вам могут посоветовать открыть счет, операции по которому осуществляются с использованием платежной карты (в рублях или валюте), что может быть оправдано, если вы направляетесь в страну с развитой платежной инфраструктурой (например, страны ЕС, США).

Если вы приняли решение использовать в поездке банковскую карту, уточните до отъезда, по какому курсу будет осуществляться конвертация, в случае если валюта операции (расчетов) отличается от валюты вашего счета, какие комиссии предусмотрены тарифным планом. Некоторые банки также просят до поездки сообщить, когда

и в какой стране вы планируете использовать карту, чтобы избежать ее блокировки. Такие меры безопасности предусмотрены для того, чтобы не происходили несанкционированные списания с карт мошенниками за пределами Российской Федерации.

Нужно также уточнить, в какой момент определяется реальный курс конвертации: если это происходит через несколько дней, то реальная сумма платежа в валюте карты может отличаться от того, что было указано в последнем СМС-сообщении об операции.

Если валюта карты не будет отличаться от валюты операции (расчетов) и платежной системы, то вы не столкнетесь с трудностями, описанными выше, например, если вы поедете в США с картой платежной системы Visa, привязанной к счету в долларах США, которую будете использовать для совершения покупок.

Об особенностях использования банковской карты при расчетах в иностранной валюте более подробно будет рассказано ниже (см. «Расчеты в иностранной валюте. В поездке»).

Для пополнения счета не обязательно покупать наличную валюту — иногда выгоднее провести конвертацию в интернет-банке, курс может быть даже более выгодным, чем в кассе. Вам не придется идти в банк, курс конвертации отображается на мониторе в режиме реального времени в личном кабинете. Но для этого надо прежде заключить договор дистанционного банковского обслуживания, подключиться к интернет-банку для частных клиентов и иметь рублевый и валютный счета.

Если вы этого не сделали раньше, но у вас есть банковская карта, то можно сразу снять в банкомате не рубли, а доллары США или евро. Курс, скорее всего, не будет отличаться от указанного на официальном сайте банка. В то же время снятие наличных в иной валюте обычно более затратно: накладываются комиссии банка, который выпустил вашу карту, и банка, которому принадлежит банкомат. Бывает, что при проведении операции в банкомате указано «комиссия 0%», но не думайте, что выдача вам валюты произойдет вообще без комиссии. Это означает лишь, что банк — владелец банкомата не взимает комиссий, хотя комиссию может брать банк, выпустивший вашу платежную карту (эмитент). Кроме того, далеко не все банкоматы в России выдают иностранную валюту, а если и выдают, то это обычно только доллары США и евро. Банкнот нужного номинала или суммы также может не оказаться, к этому следует быть готовыми. И помните, что банкоматы находятся в зоне особого внимания мошенников.

Обмен валюты за границей. Обмен валюты в разных странах осуществляют в банках или обменных пунктах. По прибытии в другую страну можно купить наличную валюту сразу в аэропорту или на вок-

зале. Как правило, обменные пункты в таких местах работают круглосуточно, но обменные курсы там могут быть невыгодными (так же, как в туристических районах, торговых центрах, обменных пунктах при отелях). Лучше заранее подумать, какая минимальная сумма вам требуется для того, чтобы найти пункт обмена с более выгодным курсом.

Нужно быть готовыми к тому, что обменять рубли на местную валюту у вас не получится. А если вы даже встретите в обменных пунктах Чехии или Таиланда курс местной валюты в рублях и работник радостно сообщит, что готов произвести обмен, курс будет, скорее всего, менее выгодным, чем если купить в России доллары США или евро и обменять их в стране пребывания на местную валюту.

Валюту другой страны не всегда можно обменять по выгодному курсу обратно на доллары США или евро. Поэтому лучше рассчитать свои расходы и менять постепенно.

В банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, так же как и в российских банках, столкнуться с мошенничеством практически невозможно. Все неприятности физических лиц при осуществлении операций с наличной иностранной валютой в банках возникают из-за спешки, невнимательности к информации об установленных банком курсах и размерах комиссий.

Тем не менее за границей обман туристов при обмене валюты не такое уж редкое явление. Список способов мошенничества бесконечен, перечислим те из них, которые встречаются наиболее часто, они популярны не только за границей, но и в России используются организациями, занимающимися незаконной банковской деятельностью (рис. 3.9).

РИСУНОК 3.9

Мошенничество при обмене валюты

ОБМАН С КУРСОМ ВАЛЮТЫ И С КОМИССИЕЙ

Заключается в том, что на вывесках пишут выгодный курс, но при обмене оказывается, что вы получили гораздо меньше.

На возмущенные восклицания вам просто ответят, что на вывеске старый курс, или что предусмотрена комиссия, или что данный курс применим при обмене достаточно крупных сумм.

Чтобы не попасть в такую ситуацию, перед передачей денег попросите назвать точную сумму, которую вы получите на руки.

НЕПОЛНЫЙ ВОЗВРАТ ДЕНЕГ ПРИ ОТКАЗЕ ОТ ОБМЕНА

Если по какой-то причине обмен не состоялся и вам возвращают ваши деньги, обязательно их пересчитайте.

ПОДМЕНА КУПЮР

После получения денег очень внимательно пересчитайте их. Всегда проверяйте деньги самостоятельно.

Если банкноты непривычные, можно легко перепутать, например, 10 000 и 100 000.

В поездке вы также можете снять иностранную валюту со своей карты (валютной или рублевой). Отправляясь в путешествие, лучше уточнить у сотрудника своего банка, в банкоматах каких кредитных учреждений это сделать более выгодно. Банки из разных стран могут иметь партнерские связи, позволяющие клиенту рассчитывать на низкую комиссию, а также на выгодный обменный курс. Более того, некоторые банки предлагают карты, с которых можно снимать наличные за границей без комиссии.

Расчеты в иностранной валюте. Несмотря на ограничение использования иностранной валюты в качестве расчетной денежной единицы на территории нашей страны, расплачиваться валютой можно не только в заграничных поездках, но и дома, приобретая товары на различных зарубежных аукционах и *маркетплейсах* (*marketplace* — торговая площадка в Интернете, которая помогает продавцам и потенциальным покупателям находить друг друга онлайн и взаимодействовать друг с другом).

В поездке за границу. Оплачивая покупку наличными, будьте внимательны. Во-первых, по прибытии в новую страну, как правило, требуется время для того, чтобы адаптироваться не только к новой валюте, но и к порядку цен. Во-вторых, получив сдачу, вы можете оказаться владельцем фальшивой купюры. Проверить ее подлинность можно на ощупь (должны почувствовать характерную шероховатость), а также посмотреть на просвет водяные знаки. Если остаются сомнения в подлинности банкноты, попросите продавца заменить ее.

Разумно перед поездкой ознакомиться с признаками подлинности банкнот иностранной валюты, как правило, их всегда можно найти в соответствующем разделе («Монеты и банкноты») на сайте финансового регулятора (центрального банка страны посещения). Помните, что фальшивые деньги, доставшиеся вам случайно, по неосторожности, не получится обменять на настоящие. И самое главное — не пытайтесь сбыть их кому-то. Уголовное наказание за это предусмотрено не только в России.

Если же вы намерены отправиться в другую страну с банковской картой, узнайте, принимают ли там карты вашей платежной системы. В разных странах популярны разные платежные системы, т. е. именно на них настроена большая часть банкоматов и платежных терминалов. Например, в США и Австралии самая распространенная Visa, в европейских странах — Mastercard, в Китае — UnionPay, в Японии — JCB. Выясните заранее основную платежную систему стран, в которых намерены побывать, и учитывайте это, выбирая карту для путешествий и покупок.

Допустим, у вас уже есть платежная карта (Visa, Mastercard или другая), в таком случае обязательно уточните, не предусмотрены ли какие-либо ограничения (например, при открытии вам по умолчанию поставили запрет на операции за пределами страны или установили лимиты). Так, по картам типа Visa Electron или Mastercard Maestro могут быть недоступны некоторые услуги. Если у вас карта российской платежной системы «Мир», то необходимо уточнить в банке, который ее выпустил, будет ли она обслуживаться в стране посещения и какие ограничения предусмотрены.

Нужно быть готовыми к тому, что возможны ограничения на операции со стороны вашего банка (их можно снять, позвонив по номеру телефона, указанному на оборотной стороне карты), а могут быть запреты на операции по картам российских банков по законодательству иностранного государства (решить эту проблему на месте, к сожалению, не получится). Чтобы не испортить себе впечатления о поездке, лучше до отъезда уточнить в банке не только курс конвертации и предусмотренные тарифным планом комиссии (как мы уже отмечали выше), но и возможные ограничения по операциям, сообщив, в каких странах вы будете использовать карту.

Как мы уже знаем, карты бывают привязаны к счету в российских рублях или в иностранной валюте. И ту и другую можно использовать в поездке за границу. Технически процедуры покупки не будут различаться. Но нужно понимать, что, если валюта операции отличается от валюты вашего счета, вы зависите от валютного курса вашего банка (всегда) и вашей платежной системы (если валюта платежа не совпадает с базовой валютой системы). Например, при использовании в Таиланде рублевой карты платежной системы Mastercard, даже если ваш банк конвертирует деньги по официальному курсу Банка России (это редко, но бывает), комиссию может взять местный банк-эквайер, через который проходит платеж. Кроме того, плату за конвертацию может взять платежная система.

Как это работает? У платежных систем существует базовая валюта, в которой они проводят платежи. Если валюта покупки и платежной системы совпадает, дополнительной конвертации не будет. Если же различается, появляются еще одна конвертация и лишние издержки. При оплате картой за рубежом вас могут спросить, в какой валюте вы хотите провести операцию: в рублях, долларах/евро или местной валюте. Всегда выбирайте местную валюту — комиссия будет меньше. Например, вы платите рублевой картой Visa в Гонконге. Если выбрать оплату в рублях, схема конвертации будет такая: **гонконгский доллар (валюта покупки) → рубль (валюта платежа) → доллар США (валюта платежной системы) → рубль (валюта карты).**

При выборе местной валюты теряется необходимость в дополнительной конвертации:

гонконгский доллар (валюта покупки) → доллар США (валюта платежной системы) → рубль (валюта карты).

В этом отношении для поездок удобна валютная карта. Если валюты карты, платежной системы и страны совпадают, конвертаций нет вовсе. Но возникнут дополнительные издержки, связанные с ее обслуживанием. Некоторые банки не берут денег за обслуживание, но при условии, например, что вы держите на карте сумму не ниже неснижаемого остатка или тратите в месяц не меньше определенной суммы.

Все чаще российские банки предлагают своим клиентам мультивалютные карты, к которым привязаны несколько счетов в разных валютах. Клиент сам может менять счет через интернет-банк или оператора колл-центра — например, перед поездкой в Рим (Италия) подключить счет в евро, перед поездкой в Нью-Йорк (США) — в долларах США. Преимуществом использования подобного рода карт является экономия на банковском обслуживании нескольких отдельных карт.

Если вы покупаете что-то за границей для личных нужд и этот товар попадает в Россию, в определенных случаях необходимо заплатить таможенную пошлину. Это сумма, которая попадает в бюджет государства как плата за то, что вы оставили часть своего дохода за границей, оплатив не отечественные товары, а импортные. Для личных покупок предусмотрен беспошлинный лимит: стоимость или вес импортных товаров, в пределах которых пошлину платить не нужно. Если превысить лимит, необходимо внести деньги в бюджет с суммы/веса превышения.

В 2021 г. действуют следующие лимиты беспошлинного ввоза товаров для личного пользования (табл. 3.2)¹.

ТАБЛИЦА 3.2

Лимиты беспошлинного ввоза товаров для личного пользования

СПОСОБ ВВОЗА	ЛИМИТ БЕСПОШЛИННОГО ВВОЗА
На самолете (лично)	10 000 евро / 50 кг
Наземным транспортом (лично)	500 евро / 25 кг
Почтой (заказы из интернет-магазина)	200 евро / 31 кг в месяц

¹ См. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 1 ноября 2018 г. № 91 «О внесении изменений в Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2017 г. №107».

Беспощлинные лимиты для России и для других стран — членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) устанавливает Евразийская экономическая комиссия.

В сети Интернет. При покупке товаров в иностранном интернет-магазине возможны следующие варианты оплаты. Во-первых, оплата рублевой или валютной картой международных платежных систем. Совершая онлайн-покупки, вы сразу видите список платежных систем, картами которых можно расплатиться. И здесь действуют те же правила использования платежных карт, которые были рассмотрены выше. Во-вторых, межбанковские переводы, которые мы уже рассмотрели. В-третьих, оплата электронными денежными средствами, об особенностях использования которых см. подразд. 3.2.3.

3.4.2. ВАЛЮТНЫЕ СЧЕТА И ОПЕРАЦИИ ПО НИМ

Физические лица, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом от 7 мая 2013 г. № 79-ФЗ «О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами», могут открывать без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте и валюте Российской Федерации в банках как на территории РФ, так и за ее пределами.

Валютный счет в России. В соответствии с валютным законодательством физические лица вправе без ограничений открывать в уполномоченных банках банковские счета (банковские вклады) в иностранной валюте. Цели открытия расчетного (текущего) валютного счета могут быть разными. Во-первых, возможен обмен валюты дистанционно, для этого должен быть открыт валютный счет. Во-вторых, валютный счет может быть полезен для совершения операций без конвертации, например, для осуществления переводов родным, проживающим за границей. Но самое главное, через указанные счета можно выполнять другие операции (в первую очередь, расчетные) без дополнительной конвертации.

Открыть валютный счет в Российской Федерации несложно. Главной задачей является выбор банка. Предложений на рынке финансовых услуг много, поэтому потребуются потратить некоторое время на изучение банковских сайтов. Обычно сведения об условиях обслуживания есть на официальном сайте, но можно прийти в отделение и получить консультацию у специалиста.

Валютные счета могут быть открыты как в одной валюте, так и в нескольких (мультивалютные счета оформляются в рублях, долларах и евро с возможностью выбора клиентами валюты операции).

Перед открытием валютного счета необходимо ознакомиться с предложениями всех доступных банков и выбрать для себя лучшее. Особое внимание следует обратить на:

- тарифы (комиссию) за открытие счета и за его годовое обслуживание;
- комиссию за конвертацию (при наличии);
- минимальную сумму баланса (неснижаемый остаток);
- условия пополнения счета и снятия средств;
- возможность дистанционного управления (доступ к счету через интернет-банк);
- возможность выпуска карты и финансовые условия пользования (стоимость обслуживания и комиссии) банковской картой.

Способы пополнения не отличаются от тех, которые доступны для счетов, открытых в рублях: банкоматы, касса банка, переводы.

Счета в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации. Физические лица могут открывать счета (вклады) в иностранной валюте и в рублях в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации. Режим данных счетов определен в ст. 12 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», при этом случаи зачисления денежных средств на такие счета указаны в ч. 4, 5, 5.1, 5.2 ст. 12, а списания — в ч. 6 и 6.1 ст. 12 указанного Закона.

В частности, разрешено получение от нерезидентов заработной платы и иных выплат (пенсий, стипендий и т. п.). Допустим перевод иностранной валюты в сумме, не превышающей в эквиваленте 5000 долларов США по официальному курсу, резидентом из Российской Федерации в пользу других резидентов (близких родственников — без ограничений) на их счета, открытые в банках, расположенных за пределами нашей страны.

Дополнительно на счета валютных резидентов, открытые в банках на территории государства — члена ЕАЭС (Беларусь, Армения, Казахстан, Киргизия) или на территории иностранного государства, с которым осуществляется автоматический обмен финансовой информацией, разрешается зачислять от нерезидентов средства от продажи/аренды недвижимости, займы и кредиты, доход от ценных бумаг.

Так, например, если вы продаете свою квартиру, находящуюся в Испании, деньги могут быть свободно зачислены на счет в испанском

банке, поскольку Испания входит в перечень государств, с которыми осуществляется автоматический обмен финансовой информацией. Черногория в этот перечень не входит, поэтому деньги, полученные вами в результате продажи квартиры в Черногории, не могут быть зачислены на ваш счет в черногорском банке.

Аналогично, если вы сдаете в аренду свою квартиру, расположенную за пределами Российской Федерации, арендные платежи можно свободно получать на свой счет в иностранных банках, расположенных в странах, входящих в перечень государств, с которыми осуществляется автоматический обмен финансовой информацией, например в Италии, Швейцарии, Франции, Германии, Турции, Японии, Чили. Но такая возможность у вас отсутствует, если счет открыт в стране, не входящей в указанный перечень, например в Республике Филиппины, Великобритании.

Перед совершением подобного рода сделок всегда следует заранее уточнять требования законодательства, порядок может быть изменен.

Физические лица — резиденты Российской Федерации (за исключением отдельных случаев, установленных ч. 8 ст. 12 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле») обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов), открытых в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, не позднее одного месяца со дня соответственно открытия (закрытия) или изменения реквизитов таких счетов (вкладов) по форме, утвержденной федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным проводить контроль и надзор в области налогов и сборов. Уведомления об открытии (закрытии) счета (вклада) в банке или иной организации финансового рынка, расположенных за пределами территории Российской Федерации, об изменении его реквизитов могут быть представлены в налоговый орган лично или через представителя, направлены по почте заказным письмом, переданы в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи (при подписании усиленной квалифицированной подписью) или через личный кабинет налогоплательщика (при подписании усиленной неквалифицированной электронной подписью)¹.

1 См. Приказ ФНС России от 24 апреля 2020 г. №ЕД-7-14/272@ «Об утверждении форм, форматов уведомлений об открытии (закрытии) счета (вклада), об изменении реквизитов счета (вклада) в банке и иной организации финансового рынка, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и способа их представления резидентом налоговому органу, формы уведомления о наличии счета в банке за пределами территории Российской Федерации, открытого в соответствии с разрешением, действие которого прекратилось».

С 2018 г. с физических лиц – резидентов снята обязанность при переводе средств на счет, открытый в зарубежном банке, предъявлять в российский банк уведомление об открытии счета с отметкой ФНС России.

При этом физические лица – резиденты Российской Федерации, срок пребывания которых за пределами территории России в течение календарного года в совокупности составляет более 183 дней, освобождены от обязанности уведомлять налоговые органы о счетах (вкладах) в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, а также представлять отчеты о счетах (вкладах), открытых за рубежом, в период их нахождения за пределами территории Российской Федерации.

Если вы постоянно проживаете в Российской Федерации (более 183 календарных дней в году), то обязаны не только уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации, но и в установленном порядке представлять отчеты о движении средств по таким счетам (вкладам).

Отчет о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации в налоговый орган может быть представлен следующими способами (рис. 3.10).

РИСУНОК 3.10

Представление в налоговый орган отчета о движении средств по счетам и вкладам в банках за пределами России



Резидент имеет право не представлять налоговым органам отчет о движении денежных средств и иных финансовых активов по своему счету (вкладу), если он открыт в банке или иной организации финансового рынка, расположенных на территории государства – члена ЕАЭС или иностранного государства, с которым осуществляется автоматический обмен финансовой информацией. При этом должно соблюдаться условие: общая сумма денежных средств, зачисленных

(списанных) на указанный счет (вклад) за отчетный год, не более 600 000 руб. или сумма в иностранной валюте, ей эквивалентная; либо остаток денежных средств на указанном счете (вкладе) по состоянию на конец отчетного года не превышает указанную выше сумму, если в течение отчетного года зачисление денежных средств на него не осуществлялось.

За несоблюдение порядка и нарушение сроков представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации и (или) подтверждающих банковских документов установлена административная ответственность в виде штрафа.

Осуществление валютных операций, запрещенных валютным законодательством, признается административным правонарушением, за которое ч. 1 ст. 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) предусматривается штраф в размере от 75 до 100 % суммы незаконной валютной операции. Вернемся к примеру с продажей квартиры. В случае зачисления 35 000 долларов США от продажи квартиры на ваш валютный счет, открытый в Черногории, штраф может составить 26 250–35 000 долларов США. Срок исковой давности по подобным административным правонарушениям составляет два года со дня их совершения.

Важно заметить, что все вышеуказанные положения не распространяются на счета (вклады) резидентов, открытые в расположенных за пределами территории Российской Федерации филиалах российских банков.

3.4.3. ПОРЯДОК РЕГУЛИРОВАНИЯ ВВОЗА И ВЫВОЗА НАЛИЧНОЙ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ (ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ)

Законодательство о валютном контроле регулирует не только банковские операции, но и в целом оборот валюты на территории Российской Федерации. Сколько валюты можно ввозить и вывозить при пересечении границы? Какая ответственность предусмотрена за нарушение валютного законодательства?

Существуют как таможенные ограничения на вывоз валюты из России, так и такие же ограничения при въезде в другие страны / выезде из других стран. Но чаще всего это довольно крупные суммы. А в некоторых странах лимита на ввоз и вывоз вообще не существует: есть лишь лимит, свыше которого наличные деньги нужно задекларировать, т. е. внести в специальный бланк (декла-

рацию) и предъявить на таможне при запросе. Нелишним будет прояснить эти вопросы заранее, до поездки, чтобы не столкнуться с неприятностями уже на границе.

В России в настоящее время таможенному декларированию подлежат наличные денежные средства, если их общая сумма при единовременном ввозе или вывозе превышает сумму, эквивалентную 10 000 долларов США по курсу, действующему на день подачи таможенной декларации, на человека¹. Таким образом, если у вас меньше этой суммы, то можно вообще ни о чем не беспокоиться, а если больше, потребуется оформление декларации по форме ТД-6 и удостоверение по форме ТС-28: указывается количество ввозимых денежных средств и срок их вывоза с территории Российской Федерации. При этом вывоз валюты из России в сумме, превышающей разрешенный лимит, возможен в том случае, если ранее такая же сумма была ввезена на территорию России или иностранная валюта была приобретена в России. В других случаях вывоз средств не разрешен.

Так, например, если вы выезжаете на отдых в Таиланд на месяц и взяли с собой наличными 4000 долларов США, 5500 евро (6325 долларов США) и 5000 руб. (77 долларов США), то вам придется заполнить таможенную декларацию, потому что сумма вывозимой валюты превышает 10 000 долларов США. Обратите внимание, что при наличии банковской карточки эта проблема не возникает: ограничений на количество денег на карточке (вернее, на счете, привязанном к карточке) при пересечении границы не существует.

Если вы немного не рассчитали с суммой вывоза, то на таможне можно оставить часть денежных средств на временное хранение (два месяца бесплатно), чтобы не нарушать действующее законодательство.

За нарушение правил ввоза валюты в Россию и ее вывоза с территории страны нарушителям грозит административный штраф от 50 до 200 % незадекларированной суммы наличных денежных средств и (или) стоимости денежных инструментов либо конфискация предмета административного правонарушения. Аналогичное наказание предусмотрено за указание в декларации ложных сведений относительно количества провозимых денежных средств (ч. 1 ст. 16.4 КоАП РФ). За ввоз контрабанды (денежных средств в сумме, эквивалентной 20 000 долларов США, и более) предусмотрена уголовная ответственность (ст. 200.1 УК РФ).

1 См. ст. 260 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, подписанному 11 апреля 2017 г.).

РЕЗЮМЕ

После знакомства с особенностями различных инструментов расчетов и платежей могут возникнуть две противоречащие друг другу мысли: «Как же много новых возможностей сделать свою жизнь проще, а обращение с деньгами — удобнее» и «Как же сложно во всем разобраться, а еще надо всегда быть внимательными, чтобы не стать жертвой мошенников и не потерять деньги по своей вине». Правдой является и то и другое, поэтому полезно будет учесть несколько практических рекомендаций.

Как вы увидели в данной главе, не обязательно выбирать и использовать только один инструмент платежей и расчетов: разные инструменты по-своему полезны в различных ситуациях.

Если вы являетесь владельцем банковского счета, часто бывает рационально подключить к нему несколько карт с разными суммами ежемесячных лимитов, возможно, в разной валюте: например, одна карта основная — для крупных покупок (ее не обязательно всегда носить с собой), другая — для ежедневных расчетов в магазинах, кафе, транспорте и т. д. с установленным лимитом на единовременное снятие и сумму расходов в течение месяца, третья — для расчетов на интернет-сайтах, лимит по которой будет зависеть от ваших потребностей, и т. д. Если у вас есть несколько банковских карт, привязанных к разным счетам, вы можете таким же образом использовать их для различных целей.

Каким бы способом платежа вы ни пользовались, всегда нужно быть аккуратными и внимательными. После ввода реквизитов для перевода не лишним будет их перепроверить. Данными о своих картах, счетах и электронных кошельках нельзя делиться ни с кем, ни при каких условиях. Нежелательно производить покупки на незнакомых и/или не вызывающих доверия сайтах.

Если вы собираетесь в отпуск или деловую поездку за границу, нужно быть готовыми к тому, что обменять рубли на местную валюту у вас не получится или это будет невыгодно, и заранее обменять рубли на доллары США или евро в России, а затем на местную валюту в стране пребывания. Покупать иностранную валюту на территории Российской Федерации можно только в уполномоченных банках, при этом важно не путать курс продажи валюты с курсом покупки.

Чтобы не столкнуться с неприятностями на границе, следует заранее уточнить, какие таможенные ограничения на ввоз/вывоз валюты действуют в Российской Федерации и там, куда вы направляетесь. Если вы приняли решение использовать в поездке банковскую карту, уточните до отъезда в выпустившем ее банке, по какому курсу

будет осуществляться конвертация, какие комиссии предусмотрены тарифным планом за снятие наличных за границей, действуют ли какие-либо ограничения или лимиты.

И в России, и в путешествиях за рубежом полезно будет подключить СМС- или онлайн-уведомления об операциях, чтобы оперативно следить за состоянием своего счета. Это позволит быстро заблокировать карту или поменять пароль от электронного кошелька, если вы увидите сообщения об операциях, которых вы не совершали. Если такая услуга по какой-то причине недоступна, постарайтесь регулярно проверять состояние счета или баланс электронного кошелька.

Глава 4



СБЕРЕЖЕНИЯ В ЖИЗНИ ГРАЖДАНИНА

Вопрос о сбережениях на первый взгляд кажется достаточно простым: вроде бы ясно, что часть своих доходов полезно не тратить сразу, а сберегать. Но одно дело — соглашаться с общим принципом, а совсем другое — придерживаться его в конкретных жизненных обстоятельствах. Причин для несоблюдения принципа можно найти множество: «У меня слишком маленькие доходы, чтобы что-то сберегать»; «У меня большие расходы на образование, на свадьбу, на ремонт квартиры»; «Я вообще не умею сберегать, вечно теряю сбережения»; «Я лучше потрачу сейчас всё, что есть, на то, что мне очень хочется, чем буду ждать неизвестно сколько непонятно чего...»

Наверное, вы не раз слышали подобные рассуждения, а может быть, и сами думаете так же. Но такие мысли редко ведут к счастливой, стабильной и комфортной жизни. А вот более рациональные подходы к сбережениям способны изменить жизнь в лучшую сторону. Ведь сбережения, с одной стороны, являются основой вашей **финансовой безопасности**, а с другой — **источником дохода**.

В этой главе вы узнаете, зачем откладывать на завтра то, что можно потратить сегодня. Попробуем разобраться, приводят ли инвестиции к увеличению сбережений. Ответим на вопрос, действительно ли вклад является надежным способом сбережения, а также уточним, на что необходимо обращать внимание, открывая вклад (депозит) в банке.

4.1. Культура сбережений

4.1.1. ЗАЧЕМ ОТКЛАДЫВАТЬ НА ЗАВТРА ТО, ЧТО МОЖНО ПОТРАТИТЬ СЕГОДНЯ

Как мы уже видели в главе 2, посвященной финансовому планированию, причин для откладывания части своих доходов на будущее несколько — как минимум три. Вспомним их (рис. 4.1).

РИСУНОК 4.1
Полезная привычка копить

Мало кому из нас удается делать крупные покупки непосредственно из текущих доходов: получил зарплату — пошел в магазин — купил холодильник, получил следующую — пошел в магазин (или на сайт в сети «Интернет») — купил ноутбук, получил третью — купил мотоцикл...



Гораздо чаще на эти покупки приходится копить деньги в течение некоторого времени. Конечно, есть и альтернатива — взять кредит и купить нужную вещь сразу, но в этом случае она неизбежно обойдется дороже за счет процентов по кредиту

Наша жизнь нестабильна, периоды относительного благополучия могут сменяться тяжелыми периодами из-за потери работы, болезни самого человека или его близких, аварий, пожаров, стихийных бедствий...



В такие периоды исключительно полезными могут оказаться ранее сделанные на черный день сбережения

Чем больше ваши сбережения, тем больше в структуре вашего бюджета доля пассивных доходов, что позволяет уменьшить трудовую нагрузку и больше внимания уделять семье, друзьям, хобби, путешествиям



Особенно важным становится этот пассивный доход в старости, когда трудовая деятельность сокращается, а государственная пенсия не позволяет вести привычный образ жизни. Но тут уже сбережения вполне могут превратиться в инвестиции, а в чем разница между ними — мы обсудим далее

Вот почему необходимо формирование культуры сбережений: каждый разумный гражданин должен выработать у себя привычку делать сбережения — пусть вначале они будут небольшими и даже не очень регулярными, но все же их надо стараться делать при каждой возможности. Тут как с занятиями спортом, или музыкой, или иностранным языком: важно втянуться, приобрести привычку, а потом придет и регулярность, и объем, и качество.

Малышу-дошкольнику можно по старинке подарить свинью-копилку. Для школьника рационально завести отдельную банковскую карту, на которую он будет класть или переводить часть денег, подаренных родными на день рождения, или сэкономленных, или самостоятельно заработанных, чтобы потом купить для себя что-то ценное. Студент или молодой специалист не только могут, но и должны найти для себя способ управления сбережениями в виде отдельного накопительного счета, или депозита, или еще какого-то финансового инструмента.

Понятно, что те сбережения, которые копятся на крупные текущие покупки, время от времени будут выполнять свое предназначение и исчезать, а потом накапливаться снова. А вот «подушку безопасности», которая создается на черный день, желательно обособить от текущих сбережений и не трогать ради сиюминутных целей, даже если очень хочется. То же самое можно сказать и о долгосрочных сбережениях инвестиционной направленности.

4.1.2. ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ ВО ВРЕМЕНИ

Мы уже знаем, что в современной экономике деньги часто год от года обесцениваются в результате инфляции (хотя в некоторых странах встречается обратное явление — дефляция). Как следствие, сберегать наличные деньги под матрасом или в сейфе, равно как и держать безналичные средства на текущем счете, оказывается невыгодно — с течением времени инфляция съедает часть их покупательной способности.

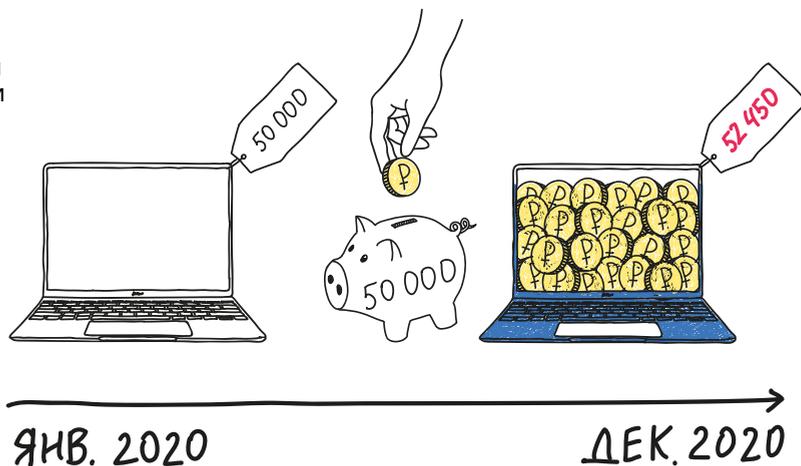
Как посчитать степень обесценения денег? В главе 1 мы уже отмечали, что средний уровень потребительской инфляции в стране отражает такой показатель, как индекс потребительских цен (ИПЦ), который показывает, во сколько раз подорожала за определенный период усредненная потребительская корзина из нескольких сотен товаров. Если у нас в начале года лежало под матрасом 50 000 руб. и в конце года под тем же матрасом лежат те же 50 000 руб., то мы можем просто разделить 50 000 на значение ИПЦ за год, чтобы понять, насколько «похудела» за это время наша закладка.

Например, за 2020 г., по данным Росстата, ИПЦ на товары и услуги в России составил 104,9% (иначе говоря, инфляция была равна 4,9%). Стало быть, 50 000 руб. в конце 2020 г. равны $50\,000 : 1,049\% = 47\,664$ руб. начала 2020 г. Залочка, сохранив свою номинальную стоимость, потеряла больше 2000 руб. в реальном выражении, что и соответствует чуть больше чем 4% от 50 000. (И если вы копили

на ноутбук, который стоил в начале года 50 000 руб., а за год подорожал на те самые 4,9%, т. е. до 52 450 руб., вам, разумеется, не удастся его купить на свои 50 000 руб. (рис. 4.2)).

РИСУНОК 4.2

Рост стоимости товара с учетом ИПЦ



Определение реальной ценности денег отражает лишь один из аспектов изменения их ценности во времени. Мы можем задать себе и другой вопрос: во что превратятся сегодняшние деньги завтра (через месяц, через год, через 10 лет...), если мы их сегодня вложим в более или менее надежный актив, доходность по которому можно достаточно точно предсказать? Такая задача в финансовой теории называется «нахождение будущей стоимости денег» (по умолчанию подразумевается, что сегодняшних денег), и решается она с применением уже знакомой вам из главы 1 формулы сложных процентов:

$$FV = PV \times \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n,$$

где FV — будущая стоимость (*future value*),
 PV — современная стоимость (*present value*)¹,
 n — количество периодов начисления доходности,
 r — процентная ставка за период, %².

1 Встречаются и другие переводы термина *present value* — «текущая стоимость», «приведенная стоимость».

2 Если значение ставки меняется год от года, то нужно либо взять среднее значение, либо заменить выражение $(1 + r : 100)^n$ на цепочку $(1 + r_1 : 100) \times (1 + r_2 : 100) \dots \times (1 + r_n : 100)$.

Выражение $(1 + \frac{r}{100})^n$ имеет специальное название — «коэффициент наращеня».

Найдем будущую стоимость суммы в 10 000 руб. через 20 лет при ставке 8 % годовых. При помощи калькулятора или компьютера нетрудно посчитать, что $FV = 10\,000 \times (1 + 0,08)^{20} = 46\,609,6$ руб. Первоначальная сумма вырастет более чем в 4,5 раза! Впрочем, еще неизвестно, какая за эти 20 лет будет инфляция и какова окажется реальная стоимость этих номинальных 46 000 руб.

Возможно также решение обратной задачи: вы знаете время, которое должно пройти до некоторого момента в будущем, сумму денег, которая будет получена (или уплачена) в этот момент, и предполагаемую процентную ставку за данный период, а найти вам надо стоимость этой будущей суммы в сегодняшних (текущих, современных) деньгах. Эта операция называется «нахождение приведенной стоимости» или, более кратко, «дисконтирование» — мы уже упоминали о ней в главе 1. Формула для нее выводится из предыдущей формулы путем деления обеих частей уравнения на коэффициент наращеня:

$$PV = \frac{FV}{(1 + \frac{r}{100})^n}.$$

Выражение $\frac{1}{(1 + \frac{r}{100})^n}$ также имеет специальное название — «коэффициент дисконтирования».

Операция дисконтирования очень важна в финансовой математике для определения «справедливой стоимости» различных финансовых активов, которые должны приносить в разные моменты в будущем определенный (или хотя бы теоретически предсказуемый) доход. Мы встретимся с дисконтированием, например, в главе 6 при определении цен облигаций.

4.1.3. ОТКУДА БЕРУТСЯ ПРОЦЕНТЫ

Корова может родить теленка, а курица — снести яйцо, и это объясняется процессами, происходящими в живой природе. Но как могут неживые объекты — металлические, бумажные или безналичные деньги — порождать новые деньги? Этот вопрос волновал умы людей на протяжении веков. Для ответа на него надо рассмотреть ситуацию с позиций как должника, так и кредитора (ранее мы затрагивали эту проблему в подразд. 1.2.1).

Кредитор не всегда охотно расстается со своими деньгами, даже если давать деньги в долг — это его бизнес. Во-первых, он понимает, что по разным причинам деньги могут к нему не вернуться. Во-вторых, отдавая деньги в долг, кредитор лишается возможности использовать их на другие цели, по крайней мере, в течение некоторого времени. В-третьих, он помнит об инфляции: та сумма денег, которую он выдаст в долг сегодня, через год или несколько лет будет иметь меньшую ценность, так как упадет ее покупательная способность. Следовательно, кредитор нуждается в поощрении за расставание со своими деньгами и потому, скорее всего, попросит с должника некоторую плату за пользование ими — проценты по долгу. Осталось, чтобы с этим согласился должник (заёмщик).

С точки зрения заёмщика, который берет в долг на потребительские нужды (о чем мы подробнее поговорим в гл. 5), проценты — это цена перемещения необходимого блага (товара, услуги) из будущего в настоящее. Ведь потребителю в данном случае нужны не деньги как таковые, а благо, на которое у него сейчас не хватает средств, но есть потребность в этом благе и уверенность, что в будущем у него появится достаточно денег для погашения долга. Какую именно цену заёмщик готов за это заплатить, зависит главным образом от того, насколько велика его потребность в данном товаре, но также и от специфики блага, и от величины его ожидаемых будущих доходов. Нередко люди необоснованно переплачивают за кредит из-за неадекватной оценки своих потребностей, а потом оказываются не в состоянии его отдать, неверно оценив свои доходы.

А с точки зрения заёмщика, который берет в долг на предпринимательские нужды (о чем мы подробнее поговорим в гл. 10), проценты — это часть его затрат на производство будущего товара или услуги. Раз ему не хватает своих денег на приобретение всех необходимых ресурсов, то он одалживает недостающие средства у кого-то другого, чтобы запустить или расширить свой бизнес, и готов за это заплатить, но в разумных пределах. Бизнес должен приносить прибыль, поэтому естественным ограничителем цены кредита для предпринимателя является норма прибыли: если плата за кредит ее превысит, значит, бизнес будет убыточным и долго не продержится.

Итак, кредиторы хотят получать проценты, а заёмщики готовы их платить. Благодаря этому возникает рынок денег (вернее, несколько разных, но взаимосвязанных рынков), где ценой денег как особого товара является процентная ставка.

Важнейшую роль на этом рынке сегодня играют банки, один из главных видов бизнеса которых — выдавать кредиты другим эко-

номическим агентам (населению, компаниям). Для этого банкам нужны в качестве ресурса чьи-то свободные деньги, которые они получают в том числе путем привлечения средств граждан и юридических лиц во вклады. А для нас с вами это способ простого и надежного вложения своих сбережений.

4.1.4. КРИТЕРИИ ОТЛИЧИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ

Для дальнейшего разговора о разных способах использования временно свободных денег в сфере личных финансов нам надо разграничить понятия «сбережения» и «инвестиции». В экономической теории они используются в разных значениях, и нам важно избежать путаницы.

СБЕРЕЖЕНИЯ В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ

все доходы, полученные человеком и не потраченные им на свои потребительские нужды в течение определенного периода. В этом смысле сбережения противопоставляются текущему потреблению. При этом непотраченные средства могут существовать в разных формах – наличных в кошельке или «под матрасом», безналичных денег на счете, ценных бумаг и т. д.

ИНВЕСТИЦИИ В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ

вложения в любые активы с целью получения дохода: банковские вклады, ценные бумаги (акции, облигации, инвестиционные паи), драгоценности, недвижимость, бизнес, человеческий капитал, интеллектуальная собственность и т. д.

Как видно, широкое определение понятия «инвестиции» можно распространить на огромное количество разных видов вложений, при этом оно будет пересекаться с понятием «сбережения».

В активы можно вложить деньги (чаще всего), или другие активы (например, внести в уставный капитал создаваемой компании компьютер, автомобиль, здание), или собственные время и силы (например, если студент учит дополнительный иностранный язык, он, несомненно, инвестирует в собственный человеческий капитал,

причем потраченные на обучение время и силы заместить деньгами в данном случае невозможно).

Теперь договоримся о более узких определениях сбережений и инвестиций для сферы личных финансов. Под **сбережениями гражданина** мы будем понимать низкорисковые вложения средств, когда цель обеспечения сохранности более важна, чем цель получения дохода. (Подробнее о соотношении риска и доходности мы поговорим в гл. 6.) Наиболее простой и понятный пример сбережений — банковский вклад.

А под **инвестициями в сфере личных финансов** будем понимать вложения с целью получения средней или высокой доходности, которая важнее, чем цель обеспечения сохранности (т. е. инвестор готов к тому, что при неудачном развитии событий часть его средств может пропасть), со средним или высоким уровнем риска и, как правило, на достаточно длительный срок. Инвестиции предназначаются для планируемого человеком улучшения своей жизни в долгосрочной перспективе.

Можно отдельно выделить такой способ вложения средств, как **спекуляции** — вложения на короткий срок с целью получения очень высокой доходности, оборотной стороной которой является высокий риск. Спекулянты порой получают очень высокие прибыли, но могут легко потерять существенную часть своих вложений. Спекулировать можно на рынках акций, валюты, производных финансовых инструментов. В этом нет чего-либо противоправного или зазорного, если операции осуществляются с соблюдением законодательства, но в предмет нашего анализа спекуляции в чистом виде не входят, поскольку мы считаем неправильным подталкивать своих читателей к слишком высоким рискам.

Кроме доходности и риска, при вложении средств в какой-либо актив, приносящий доход, надо учитывать такой параметр, как **ликвидность**, т. е. возможность быстро и безубыточно превратить актив в деньги. Для спекулятивных вложений свойственна высокая ликвидность, для сбережений — высокая или средняя, а для инвестиций возможна и высокая, и низкая, и средняя ликвидность, в зависимости от типа актива.

Подробнее об инвестициях мы поговорим в главе 6, а пока сосредоточимся на инструментах сбережения.

4.2. Банковский вклад

В нашей стране банковский вклад (депозит) является одним из самых популярных способов сберечь свои деньги. Согласно Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», **вклад** — это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые в банках в целях хранения и получения дохода. Иначе говоря, вы передаете банку некоторую сумму наличных или безналичных денег, а банк обещает вернуть вам эту сумму и выплачивает проценты за то время, пока ваши деньги находятся у него¹. Основные нормы о договоре банковского вклада содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации (гл. 44).

Рассмотрим, какие виды вкладов предлагают банки и на каких условиях.

4.2.1. ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Получив от вас деньги, банк не будет держать их в кассе до тех пор, пока вы не захотите забрать их обратно. Когда вы вносите средства на депозит, вы фактически даете банку деньги в долг на осуществление его деятельности, например на кредитование других клиентов (подробнее см. гл. 5). При этом банк принимает на себя обязательство вернуть вам в установленный срок (или по первому требованию) ваши денежные средства и заплатить проценты за их использование. Понятно, что проценты по выданному банком кредиту должны быть выше процентов по вкладу, — таким образом банк получает свой доход.

Какой доход и когда получите вы как клиент, позволит определить указанная в подписанном договоре банковского вклада **процентная ставка**. По условиям договора проценты могут начисляться в конце срока вклада или периодически, например ежемесячно. В случае если проценты начисляются периодически, банк либо выплачивает их вкладчику сразу (в том числе переводит на указанный вкладчиком счет), либо добавляет к сумме вклада. Когда проценты выплачиваются сразу, следующее их начисление производится снова на первоначальную сумму вклада — для определения дохода следует использовать уже знакомую нам формулу **простых процентов** (см. гл. 1). Если же по условиям договора проценты присоединяются к сумме вклада (капитализируются), то следующее

¹ См. п. 1 ст. 834 Гражданского кодекса Российской Федерации.

их начисление делается уже на возросшую сумму вклада с учетом предыдущих начисленных процентов — для расчета дохода необходимо использовать формулу **сложных процентов**.

Здесь нам понадобится уточнить, как происходит переход от годовых значений процентной ставки, которые обычно указываются банками и в рекламе, и в договорах, к значениям за конкретный период — день, месяц, неделю, несколько лет. Возможны следующие варианты (табл. 4.1).

ТАБЛИЦА 4.1

Начисление процентов по договорам банковского вклада

Банк предлагает вклад	
На n целых лет с ежегодным начислением процентов (что бывает крайне редко), ставка $r\%$ годовых	Для определения итоговой суммы можно применить классические формулы простых процентов $S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times n\right)$ и сложных процентов $S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100}\right)^n$
На m целых месяцев с ежемесячным начислением процентов, ставка $r\%$ годовых	Ежемесячно банк будет начислять $\frac{r}{100} \times \frac{1}{12}\%$, а общая сумма будет рассчитываться по формуле для простых процентов $S_m = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{m}{12}\right)$ и $S_m = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{1}{12}\right)^m$ для сложных процентов
На нецелое количество лет или месяцев (обозначим общее количество дней буквой d) с ежедневным начислением процентов, ставка $r\%$ годовых	Ежедневно банк будет начислять $\frac{r}{100} \times \frac{1}{365}\%$, а общая сумма будет рассчитываться по формуле $S_d = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{d}{365}\right)$ для простых процентов и $S_d = S_0 \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{1}{365}\right)^d$ для сложных процентов

Возможны также комбинации этих способов, поэтому для полной уверенности в том, как именно банк начисляет проценты, необходимо изучить условия договора.

Рассмотрим пример: вы хотите разместить на депозите 100 000 руб. на 9 месяцев, два банка предлагают разные условия вкладов: процентная ставка по обоим вкладам составляет 7% годовых, но по первому начисляются простые проценты, а по второму — сложные (ежемесячное начисление, предусмотрена капитализация). Используя знакомые формулы, мы находим, что при данных параметрах вклада вы-

годнее разместить денежные средства на депозит с капитализацией процентов (табл. 4.2).

ТАБЛИЦА 4.2

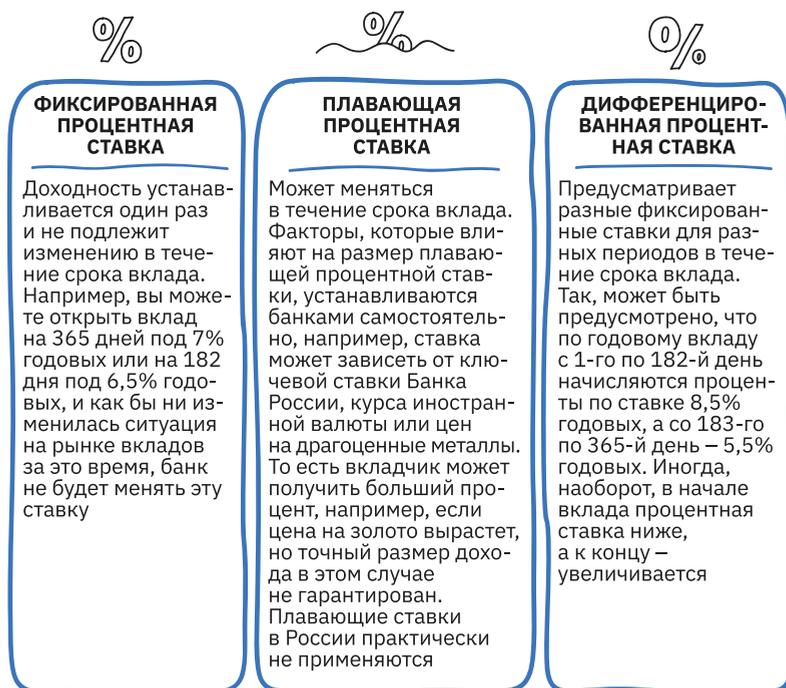
Сравнительные условия вкладов

Параметры вклада	Простые проценты	Сложные проценты
Сумма вклада — 100 000 руб.	$S_9 = 100\,000 \times \left(1 + \frac{7}{100} \times \frac{9}{12}\right) = 105\,250 \text{ руб.}$	$S_9 = 100\,000 \times \left(1 + \frac{7}{100} \times \frac{1}{12}\right)^9 = 105\,374 \text{ руб.}$
Процентная ставка — 7% годовых		
Срок вклада — 9 месяцев		

При этом устанавливаемая банком процентная ставка по депозитам может быть фиксированной, плавающей или дифференцированной (рис. 4.3).

РИСУНОК 4.3

Виды процентных ставок по депозитам



Использование вкладов с дифференцированной процентной ставкой позволяет банкам в своей рекламе указывать наиболее высокую из установленных для периодов вклада ставку, например: «процентная ставка до 8,5 % годовых». Предложение на первый взгляд выглядит заманчиво, а в результате итоговая годовая доходность по таким вкладам нередко оказывается меньше доходности по обычным вкладам с фиксированной ставкой.

Важно отметить, что чрезмерно высокие ставки по вкладам могут являться сигналом о наличии скрытых проблем у банка. Так, например, если банк привлекает средства по повышенным ставкам, вполне возможно, что ему не хватает денег и он срочно ищет средства, для того чтобы обеспечить необходимые выплаты клиентам.

С 2015 г. Банк России ежемесячно на своем сайте размещает информацию о базовом уровне доходности вкладов, рассчитываемом на основе значений максимальных процентных ставок по вкладам банков, привлечших две трети общего объема вкладов населения¹. Регулятор рекомендует банкам не превышать этот показатель более чем на 2 %. В случае превышения для банков предусмотрены повышенные отчисления в фонд страхования вкладов (об этом речь пойдет в подразд. 4.2.5).

4.2.2. ВИДЫ ВКЛАДОВ

Банк может предложить вам открыть вклад до востребования или срочный (на определенный срок)².

Вклад до востребования — вклад без указания срока возврата вложенных средств: банк должен вернуть денежные средства по первому требованию вкладчика. Основное свойство этих вкладов — возможность изъять средства или перевести их другому лицу без предварительного уведомления банка и в любое время. С точки зрения банка такие средства менее привлекательны, поэтому процент по ним очень невелик (обычно 0,01–0,5 % годовых).

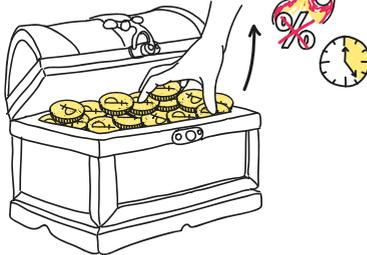
Срочный вклад — вклад, внесенный на определенный срок. Срочные вклады приносят более высокий процент, чем вклады до востребования, так как банк в меньшей степени беспокоится об их досрочном закрытии и, следовательно, может спокойно использовать полученные средства для совершения других операций. Когда говорят о банковском вкладе как способе сбережения денег,

1 Сайт Банка России: www.cbr.ru.

2 См. п. 1 ст. 837 Гражданского кодекса Российской Федерации.



**ВКЛАД
ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ**



**СРОЧНЫЙ
ВКЛАД**

обычно имеют в виду именно срочные вклады. При этом надо учитывать, что средства, размещенные на срочном вкладе, вкладчик также может потребовать обратно в любой момент, но в этом случае банк имеет право заплатить ему пониженные проценты.

В зависимости от срока размещения срочные вклады могут быть краткосрочными (от 1 до 3 месяцев), среднесрочными (от 3 до 12 месяцев) или долгосрочными (12 месяцев и более). При этом срок депозита должен соответствовать в первую очередь цели сбережения.

Не стоит ожидать, что с удлинением срока вклада процентная ставка по нему обязательно будет увеличиваться. Если банк ожидает общего снижения процентных ставок в экономике, ему невыгодно предлагать высокие ставки на длительный срок, поскольку закон запрещает снижать процентную ставку по срочному вкладу в одностороннем порядке, пока действует договор с вкладчиком. По этой причине сложно найти вклады на срок более трех лет.

4.2.3. «ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ» БАНКОВ

Чтобы выбрать, в какой банк и на каких условиях вложить деньги, нужно определиться не только с процентной ставкой и сроком размещения средств. Банки, чтобы соответствовать разнообразным запросам клиентов, обычно предлагают не один, а несколько различных видов вкладов (линейку вкладов), различающихся такими параметрами, как валюта, сумма, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада (пролонгации).

Рассмотрим, какие опции доступны для нас в рамках предлагаемых банками «тарифных планов» (табл. 4.3).

ТАБЛИЦА 4.3

Параметры банковских вкладов

Параметры вклада	Важно знать
Валюта	Процентная ставка по рублевым вкладам выше, но доходность валютного вклада при пересчете в рубли зависит не только от предлагаемой банком процентной ставки, но и от изменения курса валюты вклада (с учетом ее конвертации), который может как расти, так и снижаться
Сумма	По вкладам на суммы от 1 млн руб. банки предлагают повышенные процентные ставки и дополнительные привилегии
Процентная ставка	Фиксированная процентная ставка чаще всего выгоднее, чем дифференцированная
Начисление процентов	В договоре вклада указывается периодичность начисления процентов (ежедневно, ежемесячно, ежегодно) и возможность их капитализации (прибавление процентов к вкладу)
Возможность пополнения вклада	Возможны ограничения, необходимо уточнить заранее, иногда банк по пополняемому вкладу устанавливает более низкую процентную ставку
Возможность частичного снятия средств	Вклад с возможностью частичного снятия средств более удобен, но менее выгоден
Возможность досрочного закрытия	Доступна всегда, но часто с потерей части процентов
Пролонгация	Возможны вариации, чаще всего банк предлагает продление на условиях, действующих в момент перезаключения договора вклада
Возможность открытия вклада в пользу третьих лиц	Возможны ограничения, как правило, открытие только в офисах банков, не доступно в интернет-банке

Валюта. Теоретически можно открыть вклад в любой валюте, операции с которой осуществляются в банках Российской Федерации, например в китайских юанях, швейцарских франках, фунтах стерлингов. Однако большинство банков принимают депозиты только в рублях, долларах США или евро.

Процентные ставки по вкладам в иностранной валюте, как правило, сейчас не превышают 2%. Так же, как и мы с вами, банки хотят избежать валютных рисков, связанных с непрогнозируемым изменением курсов валют вкладов. Тогда зачем же открывать депозит в иностранной валюте?

Во-первых, это *диверсификация сбережений* (распределение средств между различными финансовыми инструментами для снижения риска их одновременной потери, а также повышения доходности).

Во-вторых, это может быть полезно, например, если вы хотите накопить на туристическую/деловую поездку или совершить покупку на одном из иностранных сайтов.

В-третьих, доходность валютного вклада при пересчете в рубль зависит не только от предлагаемой банком процентной ставки, но и от роста курса валюты вклада (с учетом ее конвертации). Очевидно, если мы с вами ожидаем стабильности курса валюты в течение срока вклада, такой депозит не представляет для нас интереса, раз уж проценты по нему будут ниже, чем по рублевому. Но если мы рассчитываем на рост курса иностранной валюты, например на 10% за год, то это вложение уже выглядит более выгодным, чем рублевый депозит под 7–8% годовых.

Однако, как мы помним, курс валюты может не только расти, но и снижаться, и тогда наш вклад принесет скромный доход в валюте, но обернется убытками в рублевом выражении.

Сумма. Банки, как правило, предлагают более высокие процентные ставки по вкладам на крупные суммы (от 1–1,5 млн руб.) Дело в том, что банк несет издержки по приему средств, их инкассации, по ведению счетов и т. п., поэтому мелкие вклады для банка менее выгодны. А клиентам, которые размещают крупные суммы, банки не только готовы платить больший процент, но и предлагают ряд дополнительных услуг (персональное обслуживание, страхование, юридическую поддержку, программы лояльности и др.).

Возможность пополнения вклада. Банки не всегда предоставляют своим клиентам возможность внесения дополнительных средств на депозит в течение срока действия договора. Этому есть простое объяснение. Если процентные ставки снижаются, клиент предпочтет не открывать новый вклад, а внести средства на имеющийся депозит с более высоким процентом, что невыгодно банку. Поэтому неудивительно, что банк по пополняемому вкладу устанавливает более низкую процентную ставку.

Кроме того, для пополняемого вклада банк может устанавливать следующие ограничения:

- по сумме дополнительного взноса (минимальная или максимальная сумма, требование кратности дополнительного взноса некоторой сумме и др.);
- по срокам внесения дополнительных взносов (запрет внесения дополнительных взносов на депозит позднее, чем за некоторый промежуток времени до окончания срока действия договора вклада, и др.).

Возможность частичного снятия денежных средств. Довольно удобно, когда банки предоставляют возможность частичного сня-

тия вклада без потери процентов: таким образом, деньги на депозите одновременно являются «подушкой безопасности», которую можно использовать в случае необходимости. Но, по аналогии с предыдущим параметром, за такое удобство также придется заплатить. Как правило, для срочных вкладов с возможностью частичного снятия средств банк устанавливает более низкую процентную ставку, а также минимальный неснижаемый остаток.

Возможность льготного досрочного расторжения договора. Льготное досрочное расторжение — довольно важное условие, которое позволяет сохранить часть дохода, если необходимо срочно забрать полностью сумму вклада. Последнее время ряд банков включают в свою линейку вкладов депозит с сохранением довольно высоких процентов, которые начисляются за время фактического нахождения средств на счете при досрочном снятии вклада, но с более низкой ставкой по сравнению с другими депозитами. Если этого параметра нет, то проценты будут начислены согласно условиям вклада до востребования.

Возможность перезаключения договора (продлонгации вклада) на условиях (по ставке), действующих на момент переоформления вклада. В договоре могут быть предусмотрены разные варианты на случай, если по истечении срока действия договора вкладчик не заберет деньги сразу: продление договора или на прежних условиях, или на иных условиях, на которых в текущий момент принимаются аналогичные депозиты, или, наконец, на условиях по вкладам до востребования.

Возможность открытия вклада в пользу третьих лиц. В некоторых банках можно открыть вклад на имя другого человека (в пользу третьих лиц). То есть деньги в банк приносите вы, и договор будет заключен именно с вами. Но вы теряете права на эти средства, как только человек, в пользу которого вы открыли вклад, предъявит требование к банку в отношении этого вклада либо иным способом выразит намерение им воспользоваться. С этого момента распоряжаться деньгами (пополнять, снимать, получать проценты) будет именно он. Не следует путать такие вклады с вкладами на предъявителя, которые раньше можно было оформить путем покупки сберегательного сертификата на предъявителя или получения сберкнижки на предъявителя, после 1 июня 2018 г. выдача банками подобных финансовых инструментов прекращена¹.

1 См. Федеральный закон от 23 апреля 2018 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

Для того чтобы гражданам было легче ориентироваться во всем многообразии доступных опций, оценивать реальную доходность банковских вкладов и делать осознанный выбор между предложениями разных банков, с 2021 г. банки обязаны¹ раскрывать в понятной табличной форме основные условия вклада: информацию о виде, сумме и валюте вклада, возможностях и ограничениях на пополнение, дате возврата вложенных средств, а также о минимальной гарантированной ставке по вкладу в процентах годовых. Например, предлагая вклад с дифференцированной процентной ставкой, банк обязан в таблице раскрыть условия и период применения каждого из установленных ее значений, а также способ информирования вкладчика об их изменении.

4.2.4. ОТКРЫТИЕ ВКЛАДА ОНЛАЙН

Лет десять назад открытие вклада требовало личного визита в офис или хотя бы встречи с представителем банка, чтобы подписать договор банковского вклада. Сегодня оформить вклад в России можно через интернет-банкинг или мобильный банкинг (см. гл. 3). Но есть одна оговорка: сначала вы должны стать клиентом выбранного банка. Для этого вам придется либо все же обратиться в его офис, либо, если это предусмотрено технологиями работы банка, встретиться с его представителем (может быть, дома или на работе), чтобы заключить договор банковского обслуживания, а также открыть счет, с которого вы впоследствии будете переводить деньги на свой депозит.

После этого вы сможете самостоятельно (без участия операционного работника банка) открывать вклады через интернет-банкинг или мобильный банкинг. Таким образом можно сэкономить немало времени, кроме того, некоторые банки устанавливают более высокие процентные ставки по онлайн-вкладам.

Если вы хотите подстраховаться на случай какого-либо спора с банком, то после дистанционного открытия вклада подойдите в офис и попросите распечатать ваш экземпляр договора и проставить на нем подпись и печать. Для большей уверенности в том, что ваш вклад корректно оформлен (как в офисе, так и через дистанционный канал), вы можете запросить в офисе банка выписку по счету. Банк должен формировать такую выписку на момент обращения клиента.

1 См.: Федеральный закон от 11 июня 2021 г. № 192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; Информация Банка России от 8 июня 2021 г. «Информация о вкладах будет предоставляться потребителям в стандартной форме».
URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=10929>.

4.2.5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Защита финансовых интересов вкладчиков как фактор стабилизации всей банковской системы считается важнейшей экономической и социальной задачей в большинстве развитых стран. Дело в том, что массовое и одномоментное изъятие депозитов из банка, которое могут предпринять вкладчики из-за сомнений в его финансовой стабильности, способно подорвать устойчивость даже надежного банка, активы которого при работе в штатном режиме вполне позволяют рассчитываться по его обязательствам. А если такой «набег вкладчиков» случится не на один банк, а на несколько, это парализует работу всей банковской системы. Чтобы повысить доверие вкладчиков к банкам и укрепить стабильность банковской системы, создаются национальные системы страхования вкладов (ССВ) — государственные программы, которые защищают сбережения населения в банках.

В России система страхования вкладов была создана в 2004 г., ее работу регулирует Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации». Управление этой системой осуществляет специализированная государственная корпорация — Агентство по страхованию вкладов (АСВ). В рамках ССВ создан фонд для выплат вкладчикам, пополняемый за счет отчислений коммерческих банков, пропорциональных суммам привлеченных ими вкладов. Если средств этого фонда окажется недостаточно для всех выплат, их пополнят за счет кредитов Банка России или средств федерального бюджета. Это гарантирует финансовую устойчивость ССВ (рис. 4.4).

Банкам, не участвующим в системе обязательного страхования, привлекать вклады граждан запрещено. Поэтому, прежде чем открывать вклад или счет в банке, необходимо проверить, имеет ли он лицензию и входит ли в ССВ. Первое можно сделать на сайте Банка России в разделе «Банковский сектор»¹, второе — на сайте АСВ в разделе «Банки»².

В соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» страхованию подлежат денежные средства физических лиц (резидентов и нерезидентов) или индивидуальных предпринимателей, а также определенных законом юридических лиц, которые размещены в банках на основании договора

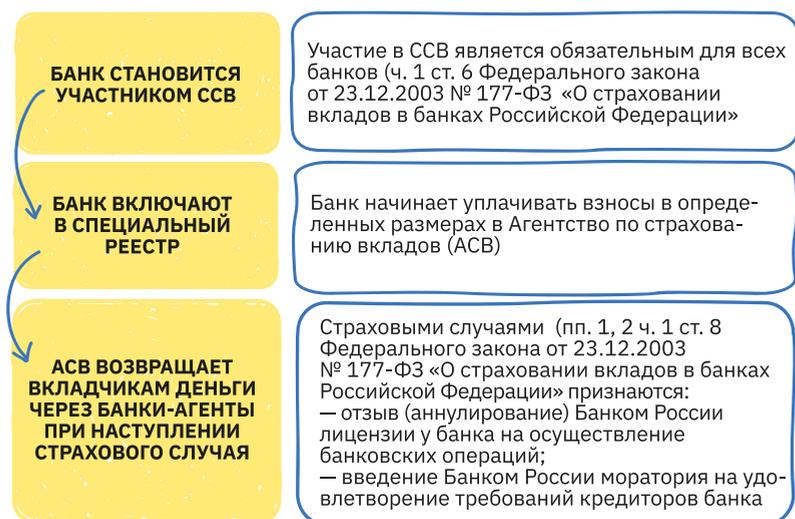
1 URL: https://www.cbr.ru/banking_sector/credit/.

2 <https://www.asv.org.ru/banks>.

банковского вклада или на банковском счете, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада. Страхуются вклады в рублях или иностранной валюте, при этом валюта пересчитывается в рубли по курсу на день наступления страхового случая.

РИСУНОК 4.4

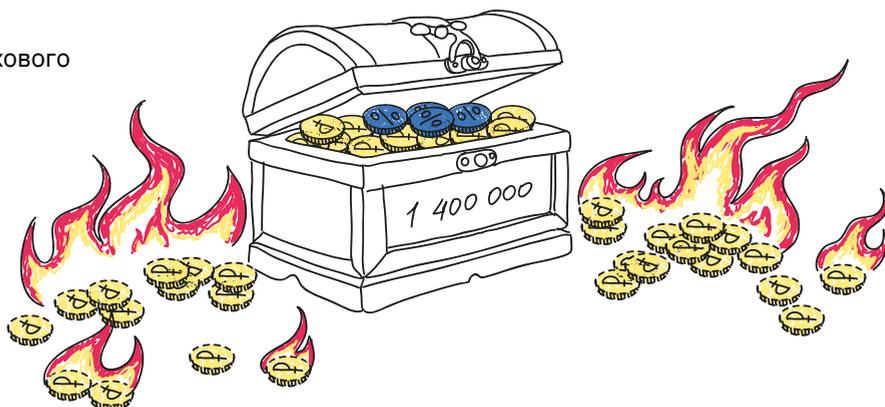
Как работает система страхования вкладов в России



В настоящее время при наступлении страхового случая (отзыв лицензии у банка, входящего в ССВ, либо введение моратория, т. е. временного запрета, на удовлетворение требований кредиторов) вкладчикам возмещается до 1,4 млн руб. (с учетом причисленных на этот момент процентов). Допустим, вкладчик разместил в банке три депозита, по 500 000 руб. каждый. При наступлении страхового случая сумма, подлежащая выплате (по закону она называется «страховое возмещение»), рассчитывается исходя из общего объема средств в банке (в нашем случае это 1,5 млн руб. и начисленные на них проценты), но с учетом ограничения вкладчик сможет получить только 1,4 млн руб. (рис. 4.5). Оставшиеся 100 000 руб. и начисленные проценты придется возвращать через общую очередь кредиторов, и они будут выплачены только при достаточности активов ликвидируемого банка. Поэтому, если сумма сбережений превышает 1,4 млн руб., лучше хранить их в разных банках, так как ограничение по страхованию вкладов распространяется на одного клиента одной кредитной организации.

РИСУНОК 4.5

Размер страхового
возмещения
по вкладу



Важно знать, что страхование не распространяется на некоторые категории средств граждан в банках, а именно:

- во вкладах на предъявителя (оставшиеся с тех времен, когда банки еще могли привлекать вклады на таких условиях);
- во вкладах в филиалах российских банков за пределами территории Российской Федерации;
- переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;
- хранящиеся на обезличенных металлических счетах (счет, на котором отражается вес принадлежащего клиенту драгоценного металла в обезличенной форме (без указания индивидуальных признаков слитков, их пробы, производителя));
- на счетах и во вкладах адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета открыты для осуществления их профессиональной деятельности;
- размещенные в банковские вклады средства, внесение которых удостоверено депозитными сертификатами (владельцем депозитного сертификата может быть только юридическое лицо);
- являющиеся электронными (деньги на предоплаченных картах без идентификации, электронных кошельках);
- размещенные на номинальных счетах (за исключением открываемых опекунами или попечителями и бенефициарами по которым являются подопечные), залоговых счетах;
- размещенные на субординированных депозитах (на срок не менее 5 лет без права досрочного закрытия).

25 мая 2020 г. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» дополнен гл. 2.1 «Особенности страхования отдельных видов вкладов. Порядок и условия выплаты возмещения по вкладам при наличии особых обстоятельств»¹, предусматривающей право вкладчика на получение страхового возмещения в повышенном размере (до 10 млн руб. вместо установленных 1,4 млн руб.) в случае особых обстоятельств. Эта часть поправок вступила в силу с 1 октября 2020 г. С этого момента при наступлении страхового случая получить до 10 млн рублей вправе:

- клиенты, на счетах которых размещены деньги от продажи или обмена жилья и/или земельного участка с жилым домом. Претендовать на повышенное возмещение можно, если страховой случай наступил не позднее трех месяцев с момента зачисления средств на счет (когда зарегистрирован переход права собственности на недвижимость) либо в течение трех месяцев со дня регистрации перехода права собственности (при поступлении денег на счет до регистрации);
- наследники или наследственный фонд² — в отношении денег на счете наследодателя или на счете наследника, но поступивших со счета наследодателя в безналичном виде. Страховой случай должен наступить в период со дня открытия наследства до истечения трех месяцев с даты получения наследником документа, подтверждающего право на него;
- клиенты, на счета которых в течение трех месяцев до страхового случая безналичным способом поступили деньги в результате исполнения судебного решения. Вкладчику, обратившемуся в этом случае за возмещением, нужно будет

1 См. Федеральный закон от 25 мая 2020 г. № 163-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2 Согласно ст. 123.20-1 ГК РФ (изменения внесены Федеральным законом от 29 июля 2017 г. № 259-ФЗ «О внесении изменений в части первую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации», вступили в силу 1 сентября 2018 г.) наследственным фондом признается создаваемый во исполнение завещания гражданина и на основе его имущества фонд, осуществляющий деятельность по управлению полученным в порядке наследования имуществом бессрочно или в течение определенного срока в соответствии с условиями управления наследственным фондом. Такой фонд подлежит созданию после смерти гражданина, который предусмотрел в своем завещании его создание (включая устав и условия управления им). Иными словами, это создаваемый по желанию предпринимателя после его смерти специальный фонд, осуществляющий управление его бизнесом и иным имуществом в интересах членов семьи либо в благотворительных целях. Создание наследственного фонда и порядок управления им регулируются положениями ст. 123.20-1–123.20-3 ГК РФ.

среди документов предоставить оригинал или копию судебного акта, заверенную выдавшим его судом;

- клиенты, которым в течение трех месяцев до страхового случая безналичным способом поступили деньги в счет возмещения ущерба, причиненного жизни, здоровью или личному имуществу, социальные выплаты, пособия и т. д. Например, страховые выплаты по договору обязательного имущественного или личного страхования, а также пособия и компенсации, предусмотренные законодательством, коллективным или трудовым договором и др. Сюда же включены доходы, на которые не может быть обращено взыскание согласно законодательству об исполнительном производстве;
- клиенты, на счета которых в течение трех месяцев до страхового случая в безналичном порядке были зачислены гранты в форме субсидий в соответствии с решениями президента или правительства, исполнительного органа субъекта РФ, местной администрации. Для получения средств необходимо будет предоставить нотариально заверенную копию договора о предоставлении соответствующего гранта.

Страховое возмещение во всех этих случаях выплачивается в размере 100% суммы, находящейся на счете на день наступления страхового случая, но не более 10 млн руб. в совокупности. Причем в эту сумму будет включаться и стандартное возмещение по вкладам до 1,4 млн руб., если у клиента был еще и обычный вклад в банке, у которого Банк России отозвал лицензию¹.

До этого повышенное возмещение размером до 10 млн руб. могли получить только владельцы счетов эскроу², открытых для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости или для расчетов по договору участия в долевом строительстве. Его можно будет получить и теперь, оно будет рассчитываться и выплачиваться отдельно от других, дополнительно к страховым возмещениям, на которые имеет право вкладчик. Например, у клиента в банке, у которого Банк России отозвал лицензию, были открыты два счета эскроу (первый — для расчетов по сделке купли-продажи недвижимого имущества, второй — для расчетов по договору участия в доле-

1 См. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

2 В соответствии со ст. 860.7 ГК РФ счет эскроу — специальный счет для учета и блокирования денежных средств, полученных от владельца счета (депонента) в целях их передачи другому лицу (бенефициару) при возникновении оснований, предусмотренных договором. Права на денежные средства, находящиеся на счете эскроу, принадлежат депоненту до даты возникновения оснований для их передачи бенефициару, а после указанной даты — бенефициару.

вом строительстве) и срочный вклад в сумме 950 000 руб., включая проценты. В этом случае клиент имеет право на возмещение:

- 1) по счету эскроу для расчетов по договору участия в долевом строительстве (в размере 100% суммы, находящейся на указанном счете на день наступления страхового случая, но не более 10 млн руб.);
- 2) по счету эскроу для расчетов по сделке купли-продажи недвижимого имущества (в размере 100 % суммы, находящейся на указанном счете на день наступления страхового случая, но не более 10 млн руб.);
- 3) по срочному вкладу (в размере 100 % суммы вклада в банке, но не более 1,4 млн руб.).

Если вкладчик имеет несколько счетов эскроу, открытых для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости или для расчетов по договору участия в долевом строительстве в одном банке, суммарный размер обязательств которого по этим вкладам превышает 10 млн руб., возмещение выплачивается по каждому из этих счетов эскроу пропорционально их размерам, но в совокупности не более 10 млн руб.

При этом для владельцев счетов эскроу, открытых для расчетов по сделке купли-продажи недвижимости, продлевается период, в течение которого можно претендовать на возмещение. Ранее средства на таком счете подлежали страхованию в период с момента регистрации документов, представленных для государственной регистрации прав на недвижимость, до истечения трех дней с даты регистрации прав в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. Теперь — до истечения трех месяцев с этой даты.

Что же делать, если у банка, где у вас размещен вклад, отозвали лицензию? АСВ выбирает один или несколько банков-агентов, через которые вкладчики смогут получить свои средства, при этом учитывается наличие отделений у банков-агентов в тех же населенных пунктах, что и у банка, лишённого лицензии, для удобства клиентов (рис. 4.6).

Адреса отделений банков-агентов клиенты могут узнать за день до начала выплат на сайте АСВ, а также по телефонам горячих линий АСВ и банков-агентов или в СМИ.

Частные лица могут получить выплаты наличными или попросить перевести средства на свой счет в любом другом действующем банке. Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам деньги всегда переводят на расчетный счет.

Необязательно обращаться в банк-агент в первый же день выплат. Получить страховое возмещение можно в течение всего срока ликвидации банка — как правило, это не менее двух лет.

РИСУНОК 4.6

Процесс возмещения средств вкладчиков при отзыве Банком России лицензии у банка



Если вы не согласны с выплачиваемой вам суммой, то можете оформить заявление о несогласии и представить дополнительные документы, которые смогут обосновать ваши требования к банку. В случае их обоснованности банк должен внести соответствующие изменения в реестр его обязательств перед вкладчиками. Банк обязан принять решение по заявлению в течение 10 дней.

Закон обязывает АСВ при выплате возмещения по вкладам учитывать сумму встречных требований банка к вкладчику (например, если вкладчик одновременно является заёмщиком по кредиту). Поэтому на практике размер возмещения по вкладам определяется как разница между задолженностью банка перед вкладчиком и задолженностью вкладчика перед банком. Если сумма вклада с процентами больше, чем сумма долга, то АСВ выплатит вкладчику разницу между этими суммами, а оставшуюся часть вклада вернет только после того, как вкладчик погасит свою задолженность, либо права требования по кредиту будут переданы новому кредитору. Если вклад меньше, чем кредит, то вся страховая сумма будет выплачена после погашения задолженности или определения нового кредитора.

Также, чтобы ограничить недобросовестные сделки со стороны клиентов, АСВ имеет право требовать возврата разницы между размером крупного вклада и страховой суммой (1,4 млн руб.), если вкладчик, действуя недобросовестно, успел закрыть депозит незадолго до отзыва лицензии, зная о проблемах банка¹.

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

4.2.6. СИСТЕМА «МАРКЕТПЛЕЙС»

Трудно представить нашу жизнь без получивших широкое распространение в последнее время **маркетплейсов** — интернет-платформ, соединяющих продавцов и покупателей. Задача такого посредника — не только собрать всех продавцов и информацию об их товарах в одном месте, чтобы упростить выбор покупателю, но и обеспечивать совершение сделок, предоставлять гарантии и проводить расчеты, а также следить за качеством оказываемых услуг. Подобного сервиса, предоставляющего возможность продажи финансовых продуктов и услуг, ждали многие участники финансового рынка.

Трансформация каналов дистрибуции, сокращение сетей филиалов банков и переход бизнеса в онлайн — основные тренды текущего состояния рынка. В декабре 2017 г. Банк России выступил с инициативой создания системы «Маркетплейс» — электронной среды дистанционной розничной продажи финансовых продуктов (услуг). Основные ее принципы — надежность и удобство для клиентов, система работает в режиме 24/7 по всей стране без географических ограничений, регистрация финансовых сделок ведется в специальном реестре — регистраторе финансовых транзакций.

Регулирует функционирование системы «Маркетплейс» Федеральный закон от 20 июля 2020 г. № 211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы».

Данная система, с одной стороны, открывает равный доступ к широкому спектру финансовых услуг пользователям вне зависимости от места нахождения 24 часа в сутки. С другой — формирует предпосылки для развития конкуренции на рынке и оптимизации финансовых сервисов: у компаний, независимо от их размера, появляется дополнительный канал привлечения новых клиентов. Ассортимент продуктов включает банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), ОСАГО и ипотечные кредиты. В перспективе перечень услуг может быть расширен за счет кредитных, страховых, инвестиционных и прочих финансовых продуктов.

Система «Маркетплейс» функционирует по принципу *plug & play* («включил и играй») и объединяет следующие категории участников:

- Финансовые платформы — площадки, на которых взаимодействуют финансовые организации и клиенты для заключения сделок. Задача платформы состоит в автоматизации взаимодействия сторон и обеспечении удобства совершения финансовых транзакций. По закону все операторы финансовых платформ должны быть включены

в соответствующий реестр Банка России (доступен на сайте Банка России).

- Поставщики финансовых продуктов и услуг — банки, страховые компании, управляющие компании ПИФ, эмитенты корпоративных и государственных облигаций.
- Регистратор финансовых транзакций (РФТ) — организация, которая собирает, хранит и предоставляет юридически значимую информацию по совершенным на финансовых платформах сделкам. Выписку из РФТ можно получить через портал «Госуслуги».
- Сайты-агрегаторы — интернет-ресурсы и мобильные приложения, предоставляющие клиенту возможность сравнения и выбора финансового продукта по основным параметрам (срок, процентная ставка, рейтинг и т. д.).

Для работы на финансовой платформе клиенту необходимо зарегистрироваться на ней один раз, после чего он может беспрепятственно приобретать финансовые продукты во всех подключенных к ней банках, страховых компаниях и других финансовых организациях (рис. 4.7). Например, можно будет собрать в одну «корзину» на финансовой платформе несколько вкладов в разных банках и перевести деньги в один клик.

РИСУНОК 4.7

Схема работы системы «Маркетплейс»



Таким образом, отпадает необходимость идти в один банк для подписания договора, в другой банк — для осуществления банковского перевода: все это будет сделано автоматически и сэкономит

время вкладчика. После заключения договора и совершения транзакции информация по сделке и все условия по финансовому продукту будут переданы для хранения в РФТ. Клиент в любой момент сможет скачать выписку или ознакомиться со всеми условиями сделки в личном кабинете на сайте «Госуслуги».

4.2.7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ В ВИДЕ ПРОЦЕНТОВ ПО ВКЛАДАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Еще совсем недавно у вкладчиков — физических лиц не было проблем с налогообложением доходов от банковских вкладов: проценты по вкладам были освобождены от налога на доходы физических лиц (НДФЛ), кроме случаев, когда процентная ставка превышала ключевую ставку Банка России более чем на 5 процентных пунктов. С 23 июля 2021 г. ключевая ставка составляет 6,5%¹. Найти вклады со ставками более 11,5% годовых в настоящее время практически невозможно. А если бы удалось, с процентов, превышающих установленный уровень, налог по ставке 35% удержал бы сам банк и заплатил его в бюджет (выступив налоговым агентом), а также предоставил в налоговый орган необходимые сведения. По вкладам в иностранной валюте налог надо было платить, если процентная ставка выше 9%. В 2020–2021 гг. такие вклады также не встречались.

Однако в конце 2020 г. на основании поручения Президента Российской Федерации были внесены изменения в ст. 214.2 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ)² в части налога на доходы физических лиц с процентов по вкладам. Новый порядок налогообложения доходов в виде процентов по вкладам (остаткам на счетах) в банках, находящихся на территории Российской Федерации, начал действовать с 1 января 2021 г. Доходов в виде процентов по вкладам, полученных до 2021 г., изменения не коснутся.

В соответствии с принятыми поправками ставка НДФЛ в виде процентов по вкладам и по остаткам на счетах составляет 13% как для налоговых резидентов РФ, так и для налоговых нерезидентов. НДФЛ облагаются процентные доходы со всех видов вкладов, накопительных и текущих (карточных) счетов. При этом для целей налогообложения учитываются вклады и счета как в рублях (кроме вкладов и счетов,

1 Напомним, что данный показатель устанавливает Банк России, его величина регулярно меняется. Его значение на конкретную дату можно найти на главной странице сайта Банка России.

2 См. Федеральный закон от 1 апреля 2020 г. № 102-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

процентная ставка по которым в течение всего периода не превышала 1 % годовых, а также счетов эскроу), так и в валюте. Поскольку НДФЛ должен рассчитываться и уплачиваться в рублях, для исчисления налога процентные доходы по валютным вкладам конвертируются в рубли по официальному курсу Банка России на дату выплаты.

Порог (лимит) процентного дохода, который не подлежит налогообложению («безналоговый» доход), исчисляется как произведение 1 млн руб. и ключевой ставки Банка России на 1 января соответствующего года (налогового периода).

Например, ключевая ставка на 1 января 2021 г. составляла 4,25 %, значит, «безналоговый» доход за 2021 г. будет равен 42 500 руб. (1 млн руб. \times 4,25 %). Предположим, что у вас в трех разных банках в 2019–2020 гг. были открыты вклады (под 8, 6 и 5 % годовых соответственно), по которым в 2021 г. вы получили доход в виде процентов в сумме 60 000 руб. Тогда вам придется заплатить налог с превышения лимита — с 17 500 (60 000 – 42 500) руб., и его размер составит 2275 руб. (17 500 руб. \times 13 %).

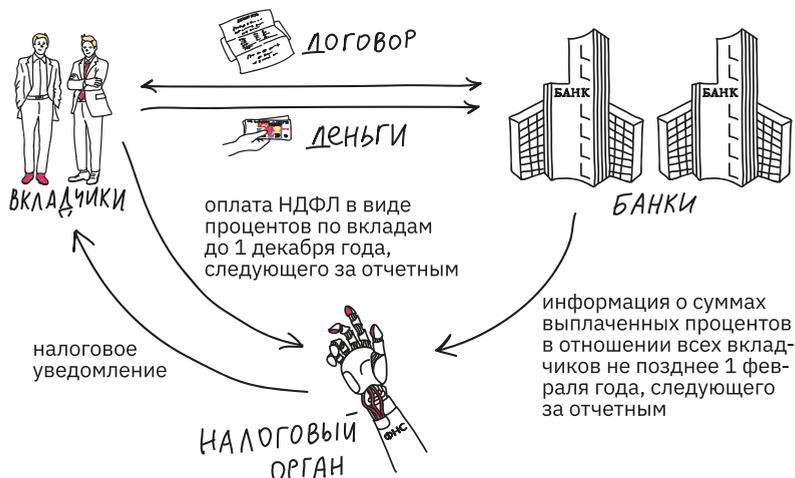
Обратите внимание: для целей налогообложения учитывается не период, за который проценты начислены, а дата получения дохода по вкладу. Если в 2019 г. вы открыли двухлетний депозит с выплатой процентов в конце срока, то проценты, выплаченные по нему в 2021 г., будут облагаться налогом в полном объеме. Аналогично не имеет значения, в одном или нескольких банках, в какой валюте открыты у вас банковские вклады (счета), суммируется весь полученный процентный доход за отчетный период.

В случае зачисления банком процентов в счет пополнения вклада для целей налогообложения такой процентный доход будет учитываться в том периоде, в котором было его зачисление.

Вернемся к примеру с доходами по вкладам в трех банках. Вы можете спросить: «Какой из трех банков должен удержать этот налог с меня?» К сожалению, тут уже никакого «налогообложения у источника» быть не может — налог придется платить самому. Правда, речь не идет о необходимости подавать налоговую декларацию: предполагается, что налоговый орган получит непосредственно от банков информацию о всех суммах выплаченных вам процентов в течение налогового периода (за исключением процентов по вкладам и по остаткам на счетах, процентная ставка по которым в течение всего налогового периода не превышала 1 % годовых, и по счетам эскроу), произведет расчет налога и сформирует налоговое уведомление, которое вы получите для оплаты. НДФЛ с процентов по вкладам (остаткам на счетах) за 2021 г. нужно будет заплатить до 1 декабря 2022 г. удобным для вас способом (рис. 4.8).

РИСУНОК 4.8

Порядок налогообложения доходов в виде процентов по вкладам физических лиц (с 1 января 2021 г.)



Освобождение от налогообложения доходов в виде процентов по вкладам для отдельных категорий налогоплательщиков не предусмотрено. Но к налогооблагаемой сумме можно будет применять налоговые вычеты, которые подробно будут рассмотрены в главе 8.

4.3. Другие инструменты сбережений

До сих пор достаточно распространенным средством сбережения являются **наличные деньги** (в национальной или иностранной валюте). В периоды высокой инфляции выбор наличных денег как инструмента сбережений не выглядит разумным. **Иностранная валюта** сама по себе тоже не всегда является выгодным инструментом сбережений, что объясняется риском, связанным с колебаниями курсов валюты. Так, вы можете вложить свои временно свободные средства в евро, купив их, например, по курсу 80 руб. за 1 евро. А к тому времени, когда вам потребуются деньги, курс может оказаться 75 руб. за 1 евро.

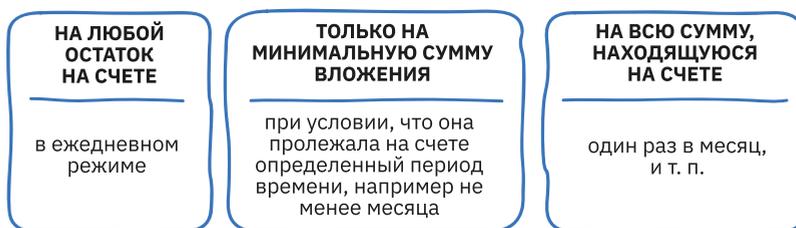
По этой причине люди стараются выбирать инструменты сбережений, которые позволяют обеспечить не только сохранность, но и низкую или среднюю доходность.

Так, например, в последние годы стали популярны накопительные счета как инструмент сбережений. **Накопительный счет** — это бессрочный банковский счет, который служит для накопления и мобильного управления денежными средствами владельца. Вы можете вносить на счет и снимать с него деньги при необходимости и в любое удобное время, в нужной сумме в пределах остатка средств на счете. Первоначальный, а также дополнительные взносы принимаются в любых суммах как наличными деньгами, так и безналичным платежом.

В зависимости от условий банков проценты по накопительному счету могут начисляться по-разному (рис. 4.9).

РИСУНОК 4.9

Варианты начисления процентов по накопительному счету



Накопительные счета, в основном, доступны в рублях, но некоторые банки предлагают своим клиентам хранить деньги с накоплением и в иностранной валюте — евро и долларах США. По сравнению с банковскими вкладами накопительный счет имеет как свои преимущества, так и недостатки (рис. 4.10).

Несколько лет назад банки активно предлагали такой инструмент сбережений, как **сберегательный сертификат** — ценную бумагу, удостоверяющую сумму вклада, внесенного в банк, и право владельца сертификата на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов¹. Сберегательные сертификаты ранее выпускались как именными, так и на предъявителя, однако с 1 июня 2018 г. сертификаты на предъявителя были запрещены², и их выдача прекратилась.

1 См. п. 1 ст. 844 Гражданского кодекса Российской Федерации.

2 См. ст. 6 Федерального закона от 23 апреля 2018 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

Накопительный счет в сравнении с банковским вкладом

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
<ul style="list-style-type: none">• отсутствие привязки к периоду, т. е. счет можно открыть на неопределенный срок и снимать с него деньги в любое время;• возможность постоянно пополнять счет любыми суммами;• выгодные процентные ставки, которые значительно превышают ставку по базовым вкладам до востребования;• возможность снятия любой суммы денег в любое время без потери процентов, которые могут начисляться ежемесячно либо ежедневно	<ul style="list-style-type: none">• более низкая процентная ставка, чем по срочным депозитам (разница составляет, как правило, около 1–2%);• изменение банком процентной ставки по накопительным счетам в одностороннем порядке (иногда без предварительного уведомления клиента)

Оставшиеся на руках сертификаты на предъявителя продолжают действовать до окончания их срока. Как вы уже знаете, на вклады, удостоверяемые сберегательными сертификатами на предъявителя, система страхования вкладов не распространяется.

Поэтому, если вы вдруг получите предложение купить сберегательный сертификат на предъявителя, обещающий очень высокий доход, не соглашайтесь: скорее всего, это мошенничество.

Государственные ценные бумаги также могут рассматриваться как один из инструментов сбережений. Упрощение доступа физических лиц к рынку государственных ценных бумаг, выпуск облигаций федерального займа для населения (ОФЗ-н) предоставляют людям новые возможности не только сохранить, но и приумножить свои сбережения. Но поскольку речь идет все же о ценных бумагах, имеющих свои особенности, более подробно данный инструмент будет рассмотрен в главе 6 «Инвестиции для начинающих инвесторов».

К инструментам сбережений можно с определенными оговорками отнести **вложение средств в микрофинансовые организации (МФО) и кредитные потребительские кооперативы (КПК)**. Данные финансовые организации, как и банки, имеют право привлекать средства граждан, однако вложения в них имеют существенные отличия. Главное из них в том, что такие вложения не защищаются системой страхования вкладов.



Согласно законодательству Российской Федерации¹, **микрофинансовой организацией** признается юридическое лицо, которое осуществляет деятельность по предоставлению микрозаймов, или микрофинансирование (подробнее см. гл. 5). В качестве источника для выдачи микрозаймов МФО могут привлекать средства частных лиц, при этом минимальная сумма вложений в МФО для физических лиц — 1,5 млн руб.

На конец 2020 г. средний размер вложений одного инвестора в МФО составил 5,5 млн руб. (годом ранее — 4,7 млн руб.). Причина такого роста — высокие ставки: по данным Банка России, ставки по вложениям на 12 месяцев пяти крупнейших МФО, привлекающих наибольший объем денежных средств физических лиц, колебались в 2020 г. в диапазоне 7–13% после уплаты НДФЛ (за тот же период максимальная ставка по депозитам 10 ведущих банков составила 4,5%). Но нужно помнить, что сбережения в МФО не попадают под действие системы страхования банковских вкладов, а значит, в случае банкротства МФО есть риск потерять всё.

Кредитный потребительский кооператив (КПК) — некоммерческая организация, объединяющая граждан (а в некоторых случаях и юридических лиц) на основе членства по профессиональному, территориальному или иному принципу² (подробнее см. гл. 5). Сбережения в КПК принимаются только от его членов. Эти организации могут быть достаточно надежны, однако внесенные в них сбережения также не попадают под действие системы страхования

1 См. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

2 См. Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

вкладов. Поэтому ставки по привлеченным средствам здесь, как правило, тоже выше банковских.

В отношении участия в КПК необходим взвешенный подход. Если вы хорошо знаете людей, которые приглашают вас стать членом такого подобия «кассы взаимопомощи», — это допустимый вариант (при условии, что вы хорошо подумали и проанализировали все факторы). А вот если вы пришли по рекламному объявлению с желанием заработать «всё и сразу» в организацию, о которой ничего не знаете, то вы можете пополнить список жертв финансовых пирамид.

Российское законодательство также не запрещает гражданам, не состоящим на государственной службе, иметь **счета и вклады в зарубежных банках**. Они, однако, должны быть своевременно декларированы налоговым органам, в большинстве случаев требуется ежегодная декларация об операциях по счету (подробнее см. подразд. 3.4.2). Принципы выбора банковского вклада одинаковы и в России, и за ее пределами. Принципиально отличаться могут правила страхования вкладов и выплат иностранным клиентам банков соответствующей страны. Системы страхования вкладов создаются в первую очередь для защиты собственных граждан, и вклады иностранцев могут не покрываться страхованием, либо объем страхового покрытия окажется существенно ниже, чем в стране проживания вкладчика.

Вклады в зарубежных банках

Для российского гражданина процедура открытия вклада в российском банке, которая была рассмотрена в подразд. 4.2.1, намного проще, чем в зарубежных банках. Обычно при открытии счета или вклада для нерезидентов зарубежные банки требуют расширенный пакет документов, чтобы доказать законность источника происхождения денег. Потребуется разные виды справок и выписок, отличные от привычных документов, сопровождающих открытие депозита. Так, например, как минимум, придется перевести на английский язык и заверить у нотариуса справку 2-НДФЛ. Если вы захотите перевести крупную сумму (50 000–100 000 евро), нужно будет документированное объяснение, откуда у вас эти деньги. Аналогично при снятии денежных средств со счета необходимо объяснить, куда пойдут деньги. Прежде чем начинать готовить справки и объяснения, уточните параметры вкладов: на какой срок возможно размещение средств, какая процентная ставка предусмотрена. Будьте готовы, что проценты по вкладам могут оказаться существенно ниже тех, что предусмотрены для валютных

вкладов в России (а в некоторых странах встречаются даже отрицательные ставки). Кроме этого, обязательно выясните стоимость обслуживания счета, а также наличие комиссий за перечисление средств, их снятие, которые могут быть предусмотрены в иностранном банке для нерезидентов. Не забывайте также и о налогообложении доходов по вкладам, декларировать и уплачивать налог вам в этом случае придется самостоятельно. Таким образом, прежде чем принимать решение, посчитайте все доходы/расходы, чтобы не оказаться в убытке.

Не забудьте обратить внимание также на объем гарантий по вкладам: в разных странах предусмотрены различные лимиты суммы возмещения (табл. 4.4.).

ТАБЛИЦА 4.4

Объем гарантий по вкладам в различных странах

Страна	Сумма возврата
США	100 %, но не более 250 000 долларов США ¹
Великобритания	100 % до 85 000 фунтов (170 000 фунтов для совместных счетов) ²
ЕС	100 %, но не более 100 000 евро ³
Япония	100 %, но не более 10 млн иен, по текущим счетам — 100 % ⁴
Швейцария	100 %, но не более 100 000 швейцарских франков ⁵
Беларусь	100% ⁶
Норвегия	100 %, но не более 2 млн норвежских крон ⁷
Казахстан	15 млн тенге — по сберегательным депозитам в национальной валюте; 10 млн тенге — по депозитам в национальной валюте; 5 млн тенге — по депозитам в иностранной валюте ⁸

1 Federal Deposit Insurance Corporation. URL: <https://www.fdic.gov>.

2 Financial Services Compensation Scheme. URL: <https://www.fscs.org.uk>.

3 Deposit guarantee schemes — Directive 2014/49/EU.
URL: <https://www.ec.europa.eu/info/law/deposit-guarantee-schemes-directive-2014-49-eu.en>.

4 Deposit Insurance Corporation of Japan. URL: <https://www.dic.go.jp/english/>.

5 Swiss Financial Market Supervisory Authority.

URL: <https://www.finma.ch/en/supervision/banks-and-securities-dealers/depositor-protection>.

6 Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц. URL: <https://www.adc.by>.

7 Norwegian Banks' Guarantee Fund.

URL: <https://www.banknesslkringsfond.no/deposit-guarantee/category1028.html>.

8 Казахстанский фонд гарантирования депозитов. URL: <https://www.kdif.kz>.

Страна	Сумма возврата
Индия	100 %, но не более 100 000 рупий ¹
Турция	100 %, но не более 100 000 турецких лир ²

ИСТОЧНИК: ИНФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ.

Не стоит также забывать, что существуют и другие факторы рисков, например политические, связанные с санкциями ряда стран в отношении граждан и компаний России. Из-за риска большого штрафа у зарубежного банка могут возникнуть трудности с исполнением своих обязательств перед вкладчиками-нерезидентами. В таком случае ваши деньги могут быть заморожены на неопределенный срок.

4.4. Рациональное сберегательное поведение

Итак, мы познакомились с основными инструментами сбережений. Как применить полученные знания на практике? Основной вопрос — как выбирать способ сбережения с учетом своих личных целей и приоритетов.

4.4.1. ВЫБОР БАНКА И ВЫБОР ВКЛАДА

Поскольку наиболее распространенным инструментом сбережений является банковский вклад, логично начать наш разговор с него.

Все банки в России, принимающие вклады от населения, входят в систему страхования вкладов, и в этом смысле степень надежности вклада на сумму до 1,4 млн руб. (с учетом накопленных процентов) в разных банках практически не отличается. Согласно финансовой теории, это должно приводить и к равной доходности по всем таким вкладам. Однако на самом деле разброс процентных ставок даже в ведущих банках достаточно велик: например, в июне 2020 г. ставки по

1 Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation. URL: <https://www.dicgc.org.in>.

2 Savings Deposit Insurance Fund. URL: <https://www.tmsf.org.tr/en-us>.

вкладам на сумму 50 000 руб. на срок 1 год различались от 2,12 % годовых у одних банков до почти 7 % годовых у других. Откуда же такие различия и почему новые вкладчики не выбирают вклад с максимальной ставкой? И почему вообще все клиенты не перемещают свои средства туда, где ставки выше, по истечении срока старых вкладов?

Однозначного ответа на этот вопрос нет. Можно выделить несколько факторов, почему люди выбирают вклад не с максимальным процентом из всех доступных вариантов, хотя возможны и другие причины (рис. 4.11).

РИСУНОК 4.11

Факторы, влияющие на выбор вклада, помимо величины процентной ставки



Однако, если вкладчик намерен подойти к выбору вклада серьезно, он может либо поискать данные о предлагаемых банками условиях вкладов на их сайтах в сети Интернет, либо воспользоваться услугами сайтов-агрегаторов (например, <https://www.banki.ru> и <https://www.sravni.ru>). На этих сайтах можно задать базовые параметры вклада (сумма, валюта, срок, пополняемость, условия досрочного изъятия средств, порядок начисления процентов и др.), получить отсортированные результаты, выбрать несколько наиболее подходящих вариантов и затем уже уточнить необходимую информацию непосредственно на сайтах этих банков. Система «Маркетплейс», которая находится под контролем Банка России, также позволяет сравнивать условия вкладов в разных банках.

После того как вклад выбран, необходимо заключить договор. Если вы уже являетесь клиентом банка по какому-нибудь другому

банковскому продукту, в том числе ранее заключили договор комплексного банковского обслуживания (см. гл. 3), то вы, скорее всего, уже идентифицированы банком и имеете возможность заключить договор вклада онлайн, через компьютер или мобильный телефон. Конечно, при наличии у вас банковского счета, с которого можно перевести деньги на депозит в безналичном порядке.

Если же открытие вклада является вашим первым контактом с банком, то вам не обойтись без личного визита в банк, причем с паспортом, или встречи с представителем банка, чтобы пройти ту самую идентификацию. Вероятно, вам предложат заключить не только депозитный договор, но и договор комплексного банковского обслуживания, чтобы при возникновении потребности в других услугах банка вы могли получать их онлайн. Это само по себе неплохо, но будьте внимательны: условия получения других услуг, в том числе тарифы, предусмотренные в таком договоре, вы, скорее всего, не будете внимательно изучать в момент его подписания — не забудьте это сделать перед началом использования услуг, чтобы не попасть впросак.

4.4.2. УПРАВЛЕНИЕ ВКЛАДОМ. ДОВЕРЕННОСТЬ НА ПОЛУЧЕНИЕ ВКЛАДА

Под управлением вкладом понимаются, во-первых, действия самого вкладчика по выбору условий открытия вклада, изменению условий¹ или его закрытию, во-вторых, передача соответствующих полномочий какому-нибудь другому лицу.

В общем случае вклад делается на определенный срок (вклады до востребования, как мы видели, существуют, но не пользуются популярностью, так как при необходимости оперативного доступа вкладчика к средствам более выгодны накопительные счета), и при его досрочном закрытии банк вправе снизить проценты за фактический срок вклада — вплоть до ставки по вкладам до востребования. Поэтому досрочное изъятие денег обычно означает финансовые потери для вкладчика. Чтобы этого избежать, можно разделить сбережения, которые могут в скором времени потребоваться, сделав несколько более мелких вкладов с разными сроками окончания. Другой вариант — искать вклад с льготными условиями досрочного расторжения (иногда в маркетинговых целях банки даже не снижают процентную ставку при досрочном изъятии вклада).

1 Например, вкладчик может уменьшить или увеличить сумму вклада, если открыт вклад с возможностью пополнения или частичного досрочного снятия.

В некоторых случаях целесообразно также выдать доверенность на управление вкладом или на его получение другому лицу — супругу, родителям, детям, внукам (например, при отъезде из родного города на длительный период). Правда, в современном цифровом мире большие расстояния все меньше влияют на возможность совершения финансовых операций, но иногда такая подстраховка оказывается целесообразной.

В соответствии со ст. 185 Гражданского кодекса Российской Федерации «письменное уполномочие на получение представителем гражданина его вклада в банке, внесение денежных средств на его счет по вкладу, на совершение операций по его банковскому счету, в том числе получение денежных средств с его банковского счета... может быть представлено представляемым непосредственно банку...». Иначе говоря, вкладчик может оформить доверенность непосредственно в банке, не удостоверяя ее у нотариуса или по месту работы.

4.4.3. ЗАЩИТА ДОСТУПА В ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ КЛИЕНТА БАНКА

Практически любой уважающий себя банк сегодня предоставляет своим клиентам электронные форматы взаимодействия, в том числе личный кабинет на сайте банка, через который можно онлайн получать различные услуги: проводить платежи, открывать и закрывать депозиты, подавать заявки на кредиты, приобретать валюту (правда, не всегда по выгодному курсу) и т. д.

Это исключительно удобный и полезный для клиентов сервис, но надо учитывать связанные с ним риски. Например, если какой-то злоумышленник получит доступ к вашему личному кабинету, он может снять все деньги со счетов и вкладов, да еще и набрать кредитов от вашего имени, а банк будет иметь все основания считать, что это ваши собственные действия. Почему? Потому что совершение определенных действий на сайте, например введение кода, полученного в СМС-сообщении, с юридической точки зрения приравнивается к простой электронной подписи¹, т. е. вы как бы собственноручно подписываете договор, или распоряжение на перевод денег, или еще какой-то финансовый документ.

Следовательно, любой банк, заинтересованный в безопасности клиентов, старается максимально защитить личные кабинеты от

¹ Подробнее см. ст. 5 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

несанкционированного доступа мошенников. Связь между банком и клиентом осуществляется по защищенным каналам, для входа в личный кабинет используются логины и пароли, которые клиенты могут определять сами на сайте или в банкомате, кроме того, для большинства финансовых операций предусматривается как минимум двухфакторная идентификация: клиент должен ввести на сайте дополнительный код подтверждения операции, полученный им на мобильный телефон.

Но клиент тоже должен быть осторожен. Простейшие правила, которые мы уже упоминали в главе о расчетах, действуют и здесь: не сообщайте посторонним людям логин и пароль от личного кабинета, не называйте коды подтверждения операций, особенно если вы сами не находитесь в системе интернет-банкинга, а вам звонят неизвестные якобы от имени службы безопасности банка и просят сказать код, пришедший на ваш телефон. В 100 % случаев это мошенники.

Банки публикуют на своих сайтах перечень мер безопасности, учитывающих особенности их дистанционных сервисов. Ознакомление с ними обязательно до начала работы с интернет-банком.

4.4.4. НАСЛЕДОВАНИЕ ВКЛАДА

В случае ухода человека из жизни денежные средства на счетах и во вкладах наследуются, как и другое имущество.

Общие правила о наследстве установлены частью третьей Гражданского кодекса Российской Федерации. Существует наследование по завещанию: при этом наследником можно назначить кого угодно, как из числа родственников, так и любых других людей (и даже организации), хотя некоторые категории близких родственников (например, несовершеннолетних детей, а также нетрудоспособных детей, родителей, супруга, лиц, находившихся на иждивении) нельзя завещанием исключить из наследования. При этом завещание должно быть подписано в присутствии нотариуса и удостоверено им. К нотариально удостоверенным завещаниям также приравниваются завещания граждан, находящихся в больницах, госпиталях, домах для престарелых и инвалидов, удостоверенные главными врачами, начальниками госпиталей, директорами домов для престарелых и инвалидов; завещания граждан, находящихся во время плавания на судах, удостоверенные капитанами этих судов; завещания военнослужащих, удостоверенные командирами воинских частей, и т. п.

Если же завещания нет, как это часто бывает в России, то действует наследование по закону: наследниками становятся родствен-

ники в определенной очередности, сначала ближайšie, а если их нет, то более дальние.

Особенность наследования вкладов (и средств на счетах) в банках — возможность упрощенного режима завещания (ст. 1128 ГК РФ). Можно не ходить к нотариусу, а сделать так называемое «завещательное распоряжение правами на денежные средства в банках». Его подписывает завещатель, а удостоверяет служащий банка, имеющий право принимать к исполнению распоряжения клиента в отношении средств на его счете. Впрочем, для получения этих средств после смерти завещателя наследнику все-таки необходимо получить у нотариуса свидетельство о праве на наследство.

РЕЗЮМЕ

Цели сбережений у всех людей разные, более того, на протяжении жизни они могут меняться. Но разумный человек должен понимать, что в современном стремительно меняющемся мире целесообразно иметь финансовую «подушку безопасности». Чем раньше приходит это понимание, тем более спокойной и финансово благополучной будет его жизнь. Помните, что сбережения являются не только основой вашей финансовой безопасности, но и источником дополнительного дохода.

Как вы увидели в данной главе, существуют различные способы сбережений. Каждый человек может из всех доступных вариантов выбрать тот, который соответствует его целям. При этом не стоит забывать, что высокий доход — это не основная цель сбережений (в отличие от инвестиций).

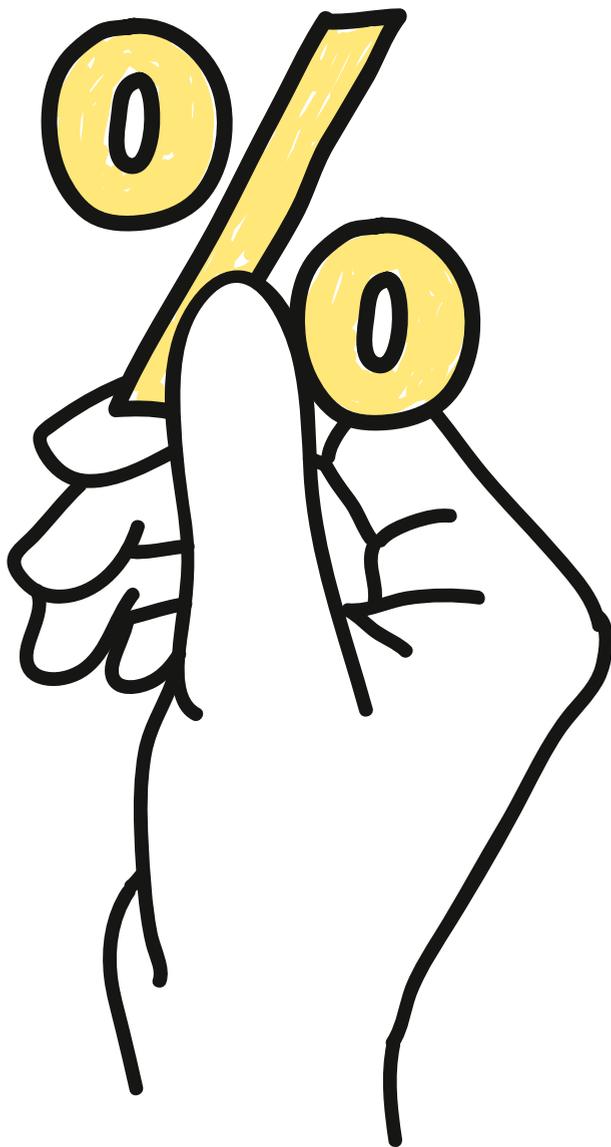
В связи с этим большинство людей отдает предпочтение банковским депозитам, позволяющим сохранить капитал вкладчика. Но, даже выбирая этот финансовый инструмент, нужно помнить про ряд важных моментов, на которые необходимо обращать внимание при заключении договора, чтобы не потерять свои сбережения или не столкнуться с какими-либо неприятными неожиданностями. Обращайте внимание на ограничения, связанные с суммой, сроком размещения накоплений, возможностью пополнения, условиями досрочного изъятия средств, порядком получения дохода.

Из этой главы вы узнали о системе страхования вкладов. Не забывайте, что при размещении средств во вклады важно ознакомиться с актуальными нормами возмещения средств на сайте Банка России или Агентства по страхованию вкладов. С октября 2020 г. размер максимального страхового возмещения для большинства

страховых случаев составляет 1,4 млн руб., а в случае особых обстоятельств — 10 млн руб. Превышение этих максимальных размеров может повлечь негативные для вкладчика финансовые последствия (потерю всей или части суммы превышения).

Помните о том, что с 2021 г. доходы в виде процентов по вкладам облагаются НДФЛ в размере 13 %, если эти доходы превысят величину произведения 1 млн руб. и ключевой ставки Банка России на 1 января соответствующего года.

Глава 5



КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

По сведениям Банка России, объем банковских кредитов, предоставленных физическим лицам, по состоянию на 1 января 2020 г. составлял около 17,56 трлн руб., а на 1 января 2021 г. — уже 19,93 трлн руб. (график 5.1). Поскольку общая численность населения страны около 146,2 млн человек¹, в среднем на каждого жителя России, включая младенцев и стариков, приходится более 136 000 руб. денежных обязательств (годом раньше было — около 120 000 руб.). Понятно, что при этом официальная статистика не учитывает множества займов, которые граждане (друзья, родственники, коллеги) предоставляют друг другу на основании устных договоренностей, поэтому фактический объем долговых обязательств на самом деле еще больше.

Почему же люди так часто берут в долг? Конкретные причины разные, но главная цель денежных займов всегда одна и та же — перераспределение тех или иных благ во времени: мы можем получить желаемую вещь сейчас, а полностью расплатиться за нее через некоторое время.

Главное здесь — осознавать, что платить за использование блага сейчас придется обязательно, да еще и, вероятнее всего, с процентами.

В этой главе мы поможем вам разобраться в принципах рационального кредитования и найти ответы на важные вопросы:

1

См.: Сайт Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>.

- Когда взять кредит выгоднее, чем копить?
- Как правильно выбрать банк или микрофинансовую организацию в качестве вашего финансового партнера и на что обратить внимание, чтобы избежать проблем при обслуживании долга?
- Как заёмщику избежать чрезмерного долгового бремени?
- Стоит ли брать новый кредит, чтобы погасить старый? (Кстати, однозначного ответа тут нет!)

ГРАФИК 5.1

Объем кредитов, выданных физическим лицам (2012–2021 гг.)



ИСТОЧНИК: СТАТИСТИКА БАНКА РОССИИ¹

5.1. Когда стоит и когда не стоит брать в долг

Разные люди по-разному относятся к идее брать деньги в долг: некоторые сознательно этого избегают, другие, наоборот, со спокойной душой занимают место в колонне хронических должников. При этом нетрудно заметить, что жизнь в долг часто несет ряд неприятных последствий: например, в случае просрочки, если вы задолжали банку или микрофинансовой организации, есть вероятность, помимо

1 URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/pdco_sub/

уплаты разного рода штрафов и пеней, подвергнуть себя риску неизбежного общения с коллекторами (подробнее см. подразд. 5.5.2) или лишиться части собственности (см. подразд. 5.5.4), а если задолжали другу, — как минимум, испортить отношения.

Хотя справедливость требует признать, что иногда брать в долг не так уж плохо, более того, бывают случаи, когда это даже выгодно!

5.1.1. РОЛЬ ЗАЁМНЫХ СРЕДСТВ В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Вероятно, первый вопрос, который можно задать себе, прочитав название главы: чем же **кредит** отличается от **займа**? Разница проста: кредиты берут в банках, а займы — у кого угодно: у родственника, друга, в ломбарде или в микрофинансовой организации. В остальном эти два понятия очень похожи: как кредиты, так и займы надо возвращать в определенный срок, кроме того, по ним обычно платят проценты (хотя займы могут быть и беспроцентными¹). Термины «заёмные средства», «ссуда» или «долг» можно использовать как общие для обоих понятий.

Человек (или организация), который взял деньги в долг, именуется **должником** либо **заёмщиком**, а человек (или опять-таки организация), который дал деньги в долг, — это **кредитор**, или **займодавец**.

Как уже было сказано выше, главная роль заёмных средств в финансовом планировании заключается в том, что они позволяют нам *перераспределять потребление между текущим и будущими периодами*. Использование кредита или займа дает нам возможность получить то, что хочется, сейчас, а заплатить потом. Проблема только в том, что получать деньги хочется всегда, а платить долги — почти никогда.

Поэтому так важно понимать: хотя привлечение заёмных средств расширяет наши возможности, но также накладывает на нас обязательства, невыполнение которых может повлечь серьезные последствия.

Скажем, наступило лето, и вам очень хочется в отпуск полететь куда-то, а денег на это недостаточно. Вы берете кредит и отправляетесь отдыхать, а потом расплачиваетесь за него следующие полгода, отказывая себе в походах в кино по пятницам. А если долг

1 Общие законодательные нормы, регулирующие договор займа и кредитный договор, можно найти в главе 42 Гражданского кодекса Российской Федерации. Более подробное регулирование вопросов, связанных именно с потребительским кредитованием, содержится в Федеральном законе от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

вернуть не удастся, то удовольствие от отпуска могут сильно омрачить последующие разбирательства с банком или настойчивыми коллекторами.

Однако возможна и противоположная ситуация: использование заёмных средств **сейчас** полезно и необходимо, чтобы получить определенные материальные выгоды в **будущем**. Например, вы покупаете новый мощный компьютер, который позволит вам выполнять дополнительную работу по выходным и на заработанные таким образом деньги погасить кредит и организовать себе чудесный летний отдых за границей. Чтобы лучше разобраться с тем, когда стоит и когда не стоит брать в долг, нужно взвесить все ваши возможности и риски.

5.1.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ

В общем случае получение кредита дает нам возможность потратить больше, чем мы на самом деле можем себе в данный момент позволить. С помощью кредитования можно:

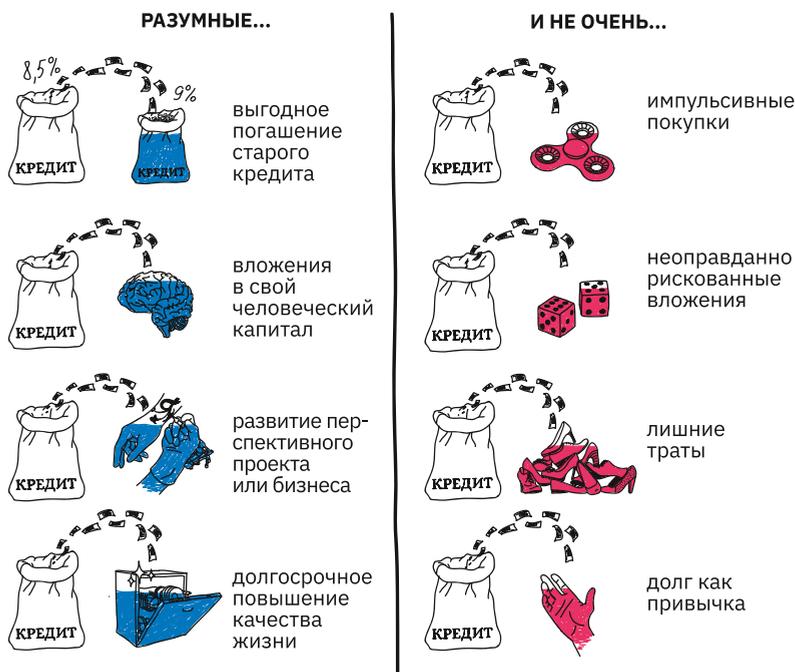
- купить необходимую или очень желанную вещь прямо сейчас, получив от этого *нематериальные выгоды* в виде морального удовлетворения (особенно в ситуации, когда *желаемый товар может закончиться или потерять для вас актуальность*);
- в долгосрочной перспективе получить *прибыль от выгодных инвестиций в какой-то бизнес-проект*, сделанных на заёмные средства, что с лихвой покроет издержки заимствования;
- инвестировать в свой человеческий капитал, т. е. в самого себя, путем оплаты учебных курсов, семинаров и т. д.

Бывают ситуации, в которых решение, брать кредит или нет, уже зависит не столько от соотношения текущих и будущих выгод и потерь, сколько от степени необходимости и неотложности требуемых затрат. Например, вы сдаете квартиру в аренду, и после бывших жильцов целесообразно сделать восстановительный ремонт, поскольку это позволит сдать ее дороже и в будущем окупить издержки кредитования.

Но в каждом из этих случаев, прежде чем брать кредит, нужно, во-первых, взвесить потенциальные выгоды и издержки и, во-вторых, что даже более важно, критически оценить свои возможности: а будет ли, чем его возвращать?

Обобщая, можно сказать, что взять кредит разумно, если ваша цель связана с долгосрочным улучшением качества жизни, а также с обеспечением развития собственного человеческого капитала или бизнес-проекта (рис. 5.1).

Причины обращения к кредитованию



5.1.3. ОПАСНОСТИ И РИСКИ КРЕДИТОВАНИЯ

Одна из самых распространенных ситуаций, ведущих к образованию безнадежной задолженности, — заёмщику не хватает денег на то, чтобы выплачивать прошлые долги, и он начинает делать новые, которыми закрывает проценты по старым, однако общая сумма задолженности не уменьшается, а наоборот, неуклонно растет.

Есть две основные причины, почему долговое бремя может оказаться слишком тяжелым:

- заёмщик не смог правильно оценить свои финансовые возможности и выполнить взятые на себя обязательства;
- произошла некая непредвиденная ситуация, которая привела к потере платежеспособности заёмщика.

В обоих случаях, если вы одолжили денег у родственников или знакомых, то рискуете испортить отношения и потерять репутацию надежного человека, так что в будущем этот канал заимствования будет для вас закрыт. Если же вы взяли кредит в банке или заём в микрофинансовой организации, вероятно следующее развитие событий:

- вы испортите свою кредитную историю, что значительно ограничит для вас возможности кредитования в будущем (подробнее см. подразд. 5.4.6);
- финансовая организация может прибегнуть к услугам коллекторов;
- в результате систематического невыполнения долговых обязательств в ходе процедуры банкротства физического лица вы можете лишиться части имущества, которое по решению суда будет продано или передано в собственность кредитора, и т. д.

Правда, в отдельных случаях при наступлении непредвиденных тяжелых обстоятельств заёмщику могут быть предоставлены некоторые льготы и поблажки, например так называемые «ипотечные каникулы» (см. подразд. 5.2.2)

Как попадают в долговую яму

В ноябре 2018 г. на сайте «Русская служба BBC News» была опубликована очень поучительная история¹ о том, как молодой человек решил взять кредит, чтобы отпраздновать свадьбу, а в итоге был вынужден инициировать процедуру признания его банкротом.

«В 2015 г. житель Санкт-Петербурга... инженер-геодезист с зарплатой около 50 000 руб., сделал предложение своей девушке и решил сыграть хорошую свадьбу...».

На праздник он занял у друзей 700 000 руб., а потом взял кредит, чтобы отдать долг.

Свадьба была шикарной, а потом начались будни. Он сменил работу на менее оплачиваемую, но более перспективную, а его жена забеременела и ушла в декрет. Выяснилось, что платили ей по «серой» схеме, и декретные выплаты ограничились 7000 руб. Момент рождения ребенка совпал с увольнением героя истории. За аренду квартиры он должен был платить 25 000 руб. в месяц, за «кредитную свадьбу» банку — 40 000 руб. Кредит выплачивать было не из чего, и с 2017 г. финансовые организации начали начислять пени и штрафы, коллекторы звонили жене. Далее — история с МФО, как ее описывает герой этой истории: *«Сначала пошел в „крупное, солидное“ — почти на год взял 70 000 руб. под 80% годовых. Ими закрыл свои просрочки. Поначалу отлегло, а потом сел и думаю: а ведь в следующем месяце-то опять такая же сумма нужна будет».*

¹ См.: Герасименко О. Свадьба займы: зачем россияне женятся в кредит и к чему это приводит. Русская служба BBC News. Дата публикации: 22.11.2018. URL: <https://www.bbc.com>.

Дальше он был вынужден заложить машину. Денег все равно не хватало, и он пытался выживать с помощью микрокредитов. *С каждым разом ему предлагали займы все больше, не обращая внимания на плохую кредитную историю.* При этом сами же сотрудники МФО советовали, что написать (соврать) в анкете, чтобы получить большую сумму.

Микрокредиты он брал онлайн, где достаточно звонка для подтверждения, и деньги поступают на карту. Их по-прежнему не хватало, так что герой перешел к ставкам на спорт, но это только ухудшило ситуацию. Он пытался выплачивать долги, но уже было понятно, что отдать их не сможет. При этом ситуация усугублялась тем, что с ним стали чересчур активно общаться коллекторы, которые звонили членам его семьи, знакомым и коллегам, причем иногда посреди ночи¹.

В конце концов герой этой истории решился инициировать процесс по признанию его банкротом. К этому моменту его долг с 700 000 увеличился до 2,25 млн руб.

Комментарий: данная история является очень поучительной для читателей в том смысле, что ее герой совершил множество ошибочных финансовых действий, к которым мы им прибегать категорически не советуем. Во-первых, как уже было сказано, прежде чем брать кредит, нужно основательно подумать, будет ли из чего его возвращать. Во-вторых, категорически неверно брать микрозаймы по более высоким ставкам, чтобы погасить текущие процентные выплаты, увеличивая тем самым свою долговую нагрузку. В-третьих, довольно опрометчиво пытаться «отыграть» деньги для погашения кредита на рискованных ставках. В-четвертых, если долговая история выходит из-под контроля, правильнее сразу обратиться к институту банкротства физического лица, а не ждать, когда ее негативные последствия начнут критически разрастаться.

5.1.4. МАТЕМАТИКА КРЕДИТОВАНИЯ

Когда вы обращаетесь за заёмными деньгами в кредитную организацию, следует помнить, что отдавать долг придется с процентами. Проценты – это ваша плата за пользование чужими средствами. При прочих равных условиях, чем больше долг и длительнее период кредитования, тем больше вы в итоге заплатите сверх основной суммы долга.

¹ На момент этой истории не было специального закона, который регулирует деятельность коллекторов, сейчас ситуация иная (подробнее см. подразд. 5.5.2).

Кредиты и займы могут различаться по схеме погашения. Возможна, например, такая схема: в течение всего периода кредитования должник регулярно выплачивает только проценты, а в конце возвращает всю основную сумму долга сразу. Однако, если кредит крупный, чаще тело кредита (т. е. та сумма, которую заёмщик берет в долг) и сумма процентов выплачиваются постепенно — используются две наиболее распространенные схемы: дифференцированные и аннуитетные платежи.

Наиболее распространенным типом платежа является **аннуитетный**: сумма регулярных выплат рассчитывается так, чтобы за каждый период она была одинаковой. Для этого тело кредита и общая сумма процентов, начисляемых за весь срок кредитования или предоставления займа, делится на равные части по количеству периодов осуществления выплат. Получается, что тело кредита погашается неравными долями, сначала большую часть платежа составляют проценты, доля которых постепенно снижается.

Величина аннуитетного платежа рассчитывается по формуле:

$$A = S_0 \times \frac{r \times (1+r)^n}{(1+r)^n - 1},$$

где A — величина аннуитетного платежа, S_0 — основная сумма долга, r — процентная ставка, n — количество платежей.

При **дифференцированных** платежах общая сумма долга делится на равные части по количеству периодов, в течение которых должник обязан производить выплаты, а проценты начисляются на остаток долга, который постепенно уменьшается. Таким образом, общая сумма платежа от месяца к месяцу будет меняться, так как по мере уменьшения остаточной суммы долга величина процентных платежей постепенно будет снижаться. Величина дифференцированного платежа рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{S_0}{n} + S_n \times \frac{r}{100} \times \frac{k}{y},$$

где D — величина дифференцированного платежа, S_0 — основная сумма долга, S_n — остаток долга, не выплаченного на момент периода n , r — процентная ставка, n — количество платежей, k — количество дней в месяце, y — количество дней в году.

Чтобы понять разницу между схемами осуществления выплат при дифференцированных и аннуитетных платежах, рассмотрим их различия на конкретном примере.

Предположим, Анатолий взял потребительский кредит 1 ноября (подробнее о видах кредитов см. разд. 5.2) на сумму 240 000 руб. сроком на полгода с ежемесячным платежом по ставке 24% годовых. Тогда схема его платежей в каждом месяце будет выглядеть следующим образом (табл. 5.1, 5.2, графики 5.2, 5.3).

ТАБЛИЦА 5.1

Схема выплат (аннуитетный платеж)

Месяц	Остаток долга на начало периода, руб.	Общая сумма выплат, руб.	В том числе уплата процентов, руб.	В том числе погашение основного долга, руб.
1	240 000,00	42 846,19	4800,00	38 046,19
2	201 953,81	42 846,19	4039,08	38 807,12
3	163 146,69	42 846,19	3262,93	39 583,26
4	123 563,43	42 846,19	2471,27	40 374,93
5	83 188,5	42 846,19	1663,77	41 182,42
6	42 006,07	42 846,19	840,12	42 006,07
Уплачено всего, руб.	257 077,17			
Общая переплата, руб.	17 077,17			

Примечание: суммы платежей округлены до целых копеек.

ГРАФИК 5.2

Схема выплат при аннуитетном платеже

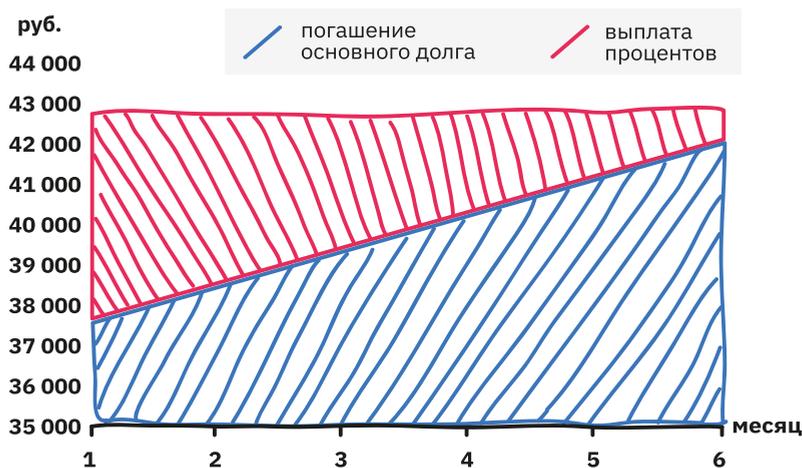


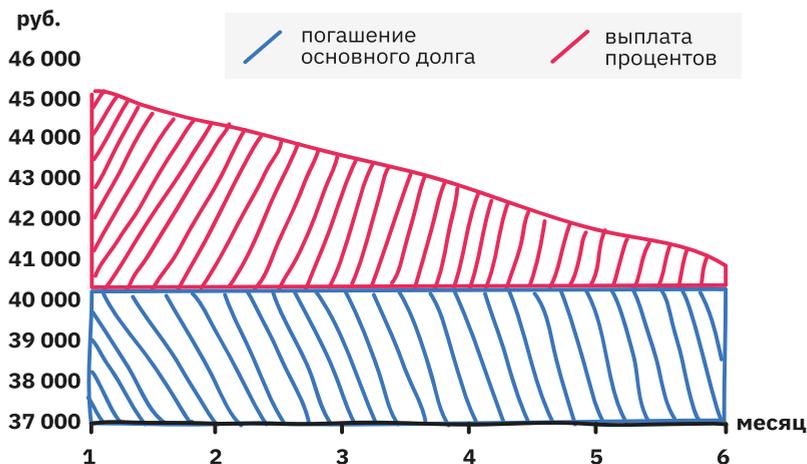
ТАБЛИЦА 5.2

Схема выплат (дифференцированный платеж)

Месяц	Остаток долга на начало периода, руб.	Общая сумма выплат, руб.	В том числе уплата процентов, руб.	В том числе погашение основного долга, руб.
1	240 000,00	44 800,00	4800,00	40 000,00
2	200 000,00	44 000,00	4000,00	40 000,00
3	160 000,00	43 200,00	3200,00	40 000,00
4	120 000,00	42 400,00	2400,00	40 000,00
5	80 000,00	41 600,00	1600,00	40 000,00
6	40 000,00	40 800,00	800,00	40 000,00
Уплачено всего, руб.	256 800			
Общая переплата, руб.	16 800			

ГРАФИК 5.3

Схема выплат при дифференцированном платеже



Еще одним важным показателем, на который следует обратить внимание при заключении кредитного договора, является **полная стоимость кредита (ПСК)¹**. ПСК рассчитывается в процентах и отражает информацию, полезную при сравнении различных кредитных

1 См. ст. 6 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

предложений. Этот показатель удобен тем, что охватывает не только процентные, но и другие кредитные платежи, например комиссии за внесение платежей, стоимость выпуска кредитной карты, оплату услуг третьих лиц, страхование (за рядом исключений, предусмотренных законом), иные платежи, от которых зависит выдача кредита, и др. (рис. 5.2).

РИСУНОК 5.2

Структура ПСК



ПСК рассчитывается не только в процентах, но и в рублях — этот показатель равен сумме всех платежей, связанных с кредитом, включая погашение основного долга.

В расчет ПСК не включаются:

- обязательные по закону платежи (например, стоимость полиса ОСАГО при получении автокредита);
- платежи, зависящие от поведения заёмщика (штрафы за просрочку и иные нарушения кредитного договора; платежи, необходимость которых может возникнуть как результат принятых заёмщиком решений, например комиссия за досрочное погашение кредита);
- страхование, оформление которого не влияет на условия предоставления кредита, а также страхование залога, за исключением ипотеки.

Полная стоимость кредита рассчитывается по определенной формуле, которая будет сложной для тех, кто не знаком с финансовой математикой. Однако не стоит расстраиваться, так как проводить эти расчеты самостоятельно совершенно необязательно. Во-первых, по закону расчетное значение ПСК должно быть указано четко и крупным шрифтом в кредитном договоре. Во-вторых, в сети Интернет можно найти множество онлайн-калькуляторов¹, которые

1 Один из таких калькуляторов вы можете найти на сайте <https://www.fincult.info>.

за несколько мгновений проведут необходимые вычисления по заданным вами параметрам.

5.2. Виды кредитов

Допустим, человек по какой-то причине не может или не хочет одолжить денег у своих знакомых и родственников — тогда можно обратиться в одну из специализированных финансовых организаций.

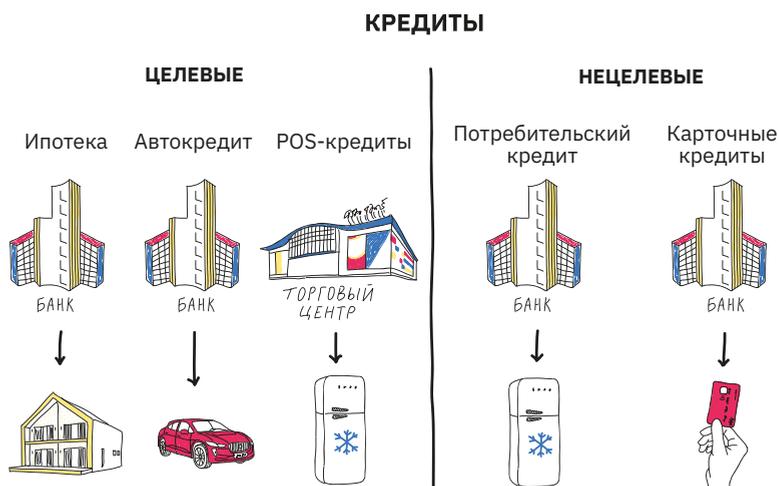
Если он рассчитывает позаимствовать денежные средства на длительный срок (от одного месяца) и имеет хорошую кредитную историю, то стоит прежде всего подумать о **банковском кредите**. Сегодня банки предлагают разнообразные кредитные продукты для различных целей, их условия формируются индивидуально на основании оценки кредитоспособности заёмщика (рис. 5.3).

5.2.1. ЦЕЛЕВЫЕ И НЕЦЕЛЕВЫЕ КРЕДИТЫ

Один из наиболее распространенных видов кредита — **нецелевой потребительский**. Он выдается физическому лицу на цели, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности. При этом заёмщик не обязан сообщать банку, на что он планирует потратить полученные деньги, однако ставка таких кредитов может быть более высокой по сравнению с целевыми при равных сумме и длительности.

РИСУНОК 5.3

Виды
банковских
кредитов



Целевые кредиты выдаются на покупку определенного товара или оплату услуги, и заёмщик не имеет права потратить эти деньги на что-то другое. В большинстве случаев это и невозможно, так как банк перечисляет деньги не заёмщику, а напрямую продавцу товара или услуги. К целевым кредитам относятся, в частности, ипотечные, автокредиты, POS-кредиты, о которых подробнее будет рассказано ниже.

Существуют также кредиты на предпринимательские цели, но об этом речь пойдет в главе 10.

5.2.2. ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

Слово «ипотека» известно практически каждому, однако многие ошибочно полагают, что это только кредит на покупку недвижимости. На самом деле это лишь частный случай, а в общем виде **ипотечный кредит** — это любой **кредит под залог недвижимости**. Таким образом, ипотечным будет как кредит на покупку квартиры под залог этой же квартиры, так и, например, кредит на покупку машины под залог дачи.

Тем не менее, несомненно, самый распространенный вариант ипотеки — кредит на покупку жилой недвижимости. Более того, очень часто для заёмщика это также первое и единственное жилье. Почти каждая молодая семья рано или поздно сталкивается с выбором: покупать квартиру в ипотеку или снимать.

Тем, кому приходится делать такой выбор, чтобы не ошибиться, нужно учитывать и соотносить ряд материальных и нематериальных выгод каждого из возможных вариантов (табл. 5.3).

ТАБЛИЦА 5.3

Выгоды, которые нужно учитывать при выборе между ипотекой и съемной квартирой

Ипотека или съемная квартира?	
<i>Почему лучше взять ипотеку</i>	<i>Почему лучше снимать квартиру</i>
Вы не рискуете, что арендодатель попросит освободить квартиру	Вы не связаны долгосрочными долговыми обязательствами
Можно делать любой ремонт на свой вкус и заводить домашних животных	У вас нет необходимости тратиться на ремонт и мебель
Квартира — это актив, который вы, например, сможете продать или передать детям (но только после того, как погасите кредит!)	Можно менять место жительства по обстоятельствам: смена работы, учебы, любых предпочтений и т. д.
Возможно (но не обязательно), что ваша квартира вырастет в цене и вы сможете выгодно ее продать	Возможно (но не обязательно), что по совокупным платежам аренда жилья окажется дешевле

Определившись со своими предпочтениями относительно нематериальных выгод, вы можете прикинуть, что для вас выгоднее в финансовом плане. Для этого нужно оценить:

- сколько денег вы потратите на полную выплату ипотечного кредита (чтобы облегчить себе задачу, можете воспользоваться одним из ипотечных калькуляторов, которые есть на сайтах большинства крупных банков и других интернет-страницах по данной теме);
- в какую сумму вам обойдется аренда квартиры (оценка будет очень условной, но попробуйте сделать расчет на то количество лет, которое надеетесь в этой квартире прожить, учитывая возможность увеличения арендной платы вследствие инфляции). Для уточнения оценки можете представить, что первоначальный взнос для ипотеки вы положите на банковский депозит, и посчитать, сколько денег там накопится за время выплаты ипотечного кредита.

Обычно самый распространенный аргумент в пользу ипотеки звучит так: «Зато это будет своя квартира, с которой владелец сможет делать, что пожелает». Однако это верно лишь отчасти. Конечно, никто не запретит ему завести собаку или переклеить обои — этим купленная в кредит квартира выгодно отличается от взятой в аренду. В то же время кредиторы имеют право наложить и, скорее всего, наложат ряд ограничений на пользование недвижимостью, находящейся в залоге: без их согласия ее нельзя будет продать, подарить или, например, сдать в аренду до погашения кредита.

На основании ст. 31 Федерального закона от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» при отсутствии в договоре об ипотеке других условий обязательным является **страхование залога**, которое заёмщик должен осуществить в полном объеме за свой счет (рис. 5.4).

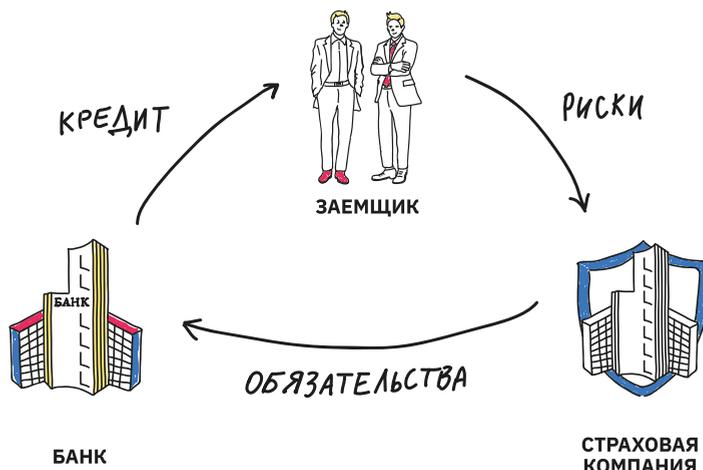
Предметом такого страхования является предоставляемая в залог недвижимость, а выгодоприобретателем — банк, выдавший кредит. Основные риски при страховании залога — полная или частичная утрата предоставленного в залог имущества, например в результате пожара, затопления, обрушения несущих конструкций и т. д. Для того чтобы получить ипотеку, обычно достаточно осуществить страхование на сумму ипотечного кредита с учетом процентов, которая, соответственно, будет постепенно уменьшаться по мере погашения кредита.

Как правило, банк, предоставляющий ипотеку, просит¹ оформить дополнительно **страхование жизни и здоровья заёмщика и страхова-**

1 Очень часто, если заёмщик отказывается заключить договор страхования, банк либо отказывает в кредите, либо повышает процентную ставку по нему.

РИСУНОК 5.4

Обязательства
заёмщика



ние титула (подробнее см. гл. 7). Первый тип страхования обеспечивает защиту на случай смерти или потери трудоспособности заёмщика: в таком случае обязательства по выплате кредита должны будут перейти к страховой компании, а не лягут на плечи его ближайших родственников или поручителей. Титульное страхование защищает ваш статус собственника и имеет смысл в первую очередь при покупке недвижимости на вторичном рынке, где нередко случаются ситуации, когда одну и ту же квартиру продают одновременно нескольким незнакомым людям. В итоге оказывается, что каждый из них заплатил полную стоимость и имеет равные с другими права (часто это означает «не имеет никаких прав») на пользование этой квартирой. Бывает, что после продажи квартиры сделку оспаривают родственники продавца, которые не давали на нее согласия.

Суммарно страховые взносы ощутимо увеличивают и без того немалые процентные выплаты по ипотеке. При этом от страхования жизни и титула можно отказаться, но тогда все риски вы будете вынуждены нести самостоятельно. Тем не менее в некоторых ситуациях риски бывают переоценены, и тогда отказ от страховки целесообразен: например, страхование титула во многом теряет смысл по прошествии трех лет — срока общей исковой давности, когда вероятность того, что ваш титул может быть оспорен, резко снижается.

Ипотечные кредиты, как правило, берут на длительные периоды, вплоть до нескольких десятков лет, однако наша жизнь непредсказуема, и может случиться так, что связанная с ипотекой долговая нагрузка в какой-то момент окажется чрезмерно большой. Причины вероятны разные: потеря работы, временная нетрудоспособность, увеличение семьи и т. д. В таких случаях имеет смысл обратиться

в банк с просьбой о реструктуризации долга. В частности, воспользоваться опцией «Ипотечные каникулы», которая позволяет временно снизить долговую нагрузку для людей, попавших в трудную жизненную ситуацию, путем замораживания платежей на срок до шести месяцев. При этом речь идет не о прощении долга, а лишь об изменении схемы платежа, так как по завершении льготного периода срок кредитования будет продлен на срок действия каникул.

Валютная ипотека

До кризиса 2008 г. многие россияне охотно брали ипотечные кредиты в долларах США по курсу 22–25 руб. за 1 доллар. На тот момент это была выгодная стратегия, так как доллар постепенно становился все дешевле. Однако уже в 2009 г. курс подскочил до 37 руб. за 1 доллар. Многие заёмщики потеряли возможность выплачивать ипотеку, а стоимость их квартир оказалась меньше размера задолженности, несмотря на погашение части долга. Что говорить о 2014 г., когда американская валюта подорожала до 60–70 руб. за 1 доллар? Всё было бы не так страшно, если бы заёмщики стабильно получали доход также в долларах США. Но в погоне за, казалось бы, выгодной процентной ставкой многие не задумывались о возможных рисках. Большинству граждан России выплачивают зарплату в рублях, поэтому при росте курса валютные платежи стали требовать гораздо большую долю семейного бюджета.

Допустим, например, вы взяли в 2007 г. кредит 125 000 долларов США (курс 24 руб. за 1 доллар) на покупку квартиры стоимостью 3 000 000 руб. При курсе 37 руб. за 1 доллар США в 2009 г. и при частичном досрочном погашении в течение двух лет 25 000 долларов США остаток задолженности в рублевом эквиваленте составил бы уже 3 700 000 руб. А в 2015 г. при остатке задолженности 60 000 долларов США и курсе 65 руб. за 1 доллар задолженность перед банком в рублях оказалась бы еще больше и составила 3 900 000 руб.

В итоге государство было вынуждено принять решение по урегулированию ситуации.

Льготная ипотека

По мере возможности государство пытается помочь своим гражданам улучшить жилищные условия.

Одним из эффективных средств такой помощи являются различные программы льготной ипотеки. Механизм действия этой опции прост: при соблюдении определенных условий

потенциальный заёмщик может получить ипотечный кредит по ставке ниже среднерыночной, а разницу банкам компенсирует государство. В 2020–2021 гг. резкий рост спроса на рынке недвижимости как раз объяснялся широко развернувшейся программой льготного ипотечного кредитования для покупки жилья в новостройках. Подобные программы распространяются на определенный тип жилья (например, жилье в новостройках), жилье в определенной местности (например, на Дальнем Востоке) или для определенных социальных категорий (например, для молодых семей). В связи с этим людям, планирующим покупать или строить недвижимость в кредит, может быть полезно изучить, какие программы льготной ипотеки действуют на данный момент и могут ли они принять в них участие на предлагаемых условиях.

5.2.3. АВТОКРЕДИТЫ

Автокредит, или кредит на покупку автомобиля, схож с ипотекой тем, что предмет покупки — автомобиль тоже может выступать в качестве залога, что обычно позволяет значительно снизить ставку в сравнении со случаем, когда кредит залогом не обеспечен.

Обычно целевой кредит распространяется именно на покупку *новых автомобилей в специализированных салонах*. В таких салонах часто присутствуют представители банков, и покупатель на месте может оформить заявку на кредит, а иногда и сразу заключить кредитный договор. Это кажется очень удобным, но всё же более грамотно было бы сначала *изучить условия других банков*, потому что у банка в точке продажи автомобилей проценты могут быть завышены. При этом часто автосалоны сотрудничают сразу с несколькими банками, так что у потенциального заёмщика есть возможность самостоятельно или с помощью кредитного брокера выбрать наиболее выгодный вариант кредитования из предложенных. Однако, если покупателю не обязательно приобретать автомобиль в конкретном салоне, правильный алгоритм — найти банк с наиболее выгодной ставкой, а потом обращаться в автосалоны, с которыми он сотрудничает.

Зачастую, для того чтобы получить кредит на покупку автомобиля, приходится оформлять страховой полис, причем не только ОСАГО, но и КАСКО (подробнее об автостраховании см. гл. 7). Здесь работает тот же принцип, что и с приобретаемой в кредит квартирой: вероятность одобрения кредитной заявки выше, процентные выплаты ниже, а риски в случае угона или повреждения дорогой покупки вы разделите со страховой компанией.

Возможно, что застраховать новый автомобиль вам предложат сразу же в салоне или в банке, куда вы подали заявку. Однако тотчас соглашаться на такое предложение не стоит: лучше потратить немного времени на изучение рынка страховых услуг и выбрать наиболее удобный и выгодный для вас вариант.

5.2.4. КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ

Сейчас на российском рынке финансовых услуг существует огромное количество предложений **кредитных карт**. Этот финансовый инструмент имеет ряд преимуществ перед классическим кредитом, оформляемым по заявке в банке:

- **свобода** действий: кредитную карту можно использовать в любое время или даже просто отложить на черный день, и это ничего не будет стоить (за исключением стоимости обслуживания)¹;
- **удобство** в использовании: можно потратить любую сумму в рамках кредитного лимита и в любой момент погасить ее полностью или частично;
- наличие **льготного периода (или грейс-периода)**: многие кредитные карты подразумевают наличие *определенного срока, в течение которого можно не платить проценты за пользование заёмными средствами*, если успеть за это время погасить долг;
- различные **бонусы**: кешбэк, начисление миль и иные поощрения такого рода — банки часто предлагают подобные способы стимулирования покупок с использованием выпущенных ими карт, что иногда бывает очень выгодно потребителям (см. гл. 3).

Обратной стороной удобства кредитных карт являются **риски** потребителя. Часто люди так увлекаются кредитками, что потом им трудно выплатить образовавшиеся задолженности. Кроме того, наличие карты с большим кредитным лимитом, даже если владелец ею активно не пользуется, будет учитываться при расчете показателя долговой нагрузки, что может негативно повлиять на решение о предоставлении других кредитов в будущем. Кешбэк и иные бонусы нередко стимулируют неоправданные траты, а условия предоставления льготного периода иногда настолько запутанны, что его

1 Здесь речь идет именно о процентных выплатах, однако некоторые банки также взимают комиссию за обслуживание своих карт, тогда за неиспользуемую кредитку платить все-таки придется.

легко нарушить, и тогда проценты придется заплатить за весь срок кредитования.

Поэтому, прежде чем начинать активно пользоваться кредиткой, надо внимательно изучить описание тарифа. Так, порой кредитные карты с выгодными условиями в части начисления бонусов и длительным льготным периодом имеют очень высокую плату за обслуживание, которая, конечно же, не прописывается крупными буквами на рекламных баннерах.

Длительность льготного периода — один из главных инструментов конкуренции банков в борьбе за лояльность и кошелек потребителя. В совокупности с кешбэком ситуация может выглядеть так, будто потребитель получает одни только плюсы: покупает желаемое, имеет за это бонусы и не платит проценты! Однако зачастую всё не так просто. Например, льготный период может отсчитываться с момента первой покупки, с определенного числа каждого месяца или «скользить» по мере совершения дальнейших операций по карте. Если заранее не разобраться в этих тонкостях, воспользоваться кредиткой «бесплатно» не получится. Чтобы особенности расчета наиболее распространенных типов льготного периода были понятнее, рассмотрим следующий пример (табл. 5.4).

Покупая 5 сентября новое платье, Анна впервые воспользовалась кредитной картой, по которой предусмотрен льготный период в 30 календарных дней. Ровно через неделю она этой же картой оплатила коммунальные услуги. До какого числа ей нужно внести деньги на счет, чтобы не платить проценты? Всё зависит от формулировки в договоре, который она подписывала при оформлении карты.

ТАБЛИЦА 5.4

Условия договора и последствия

В договоре написано	Когда надо заплатить, чтобы использовать льготный период
Началом льготного периода является <i>момент первой покупки</i> по карте. Важно: должно быть указано, что считать первой покупкой — первое использование карты с момента ее выпуска или с момента последнего полного погашения задолженности	Так как Анна не пользовалась картой ранее, то всю сумму нужно будет внести до 5 октября. В ином случае дата окончания льготного периода зависела бы от истории операций по данной карте
Независимо от истории операций по карте началом льготного периода является <i>конкретное число</i> календарного месяца, например 25-е число	В таком случае всю сумму нужно будет внести до 24 сентября

Окончание таблицы 5.4

В договоре написано	Когда надо заплатить, чтобы использовать льготный период
Льготный период рассчитывается для каждой конкретной покупки в отдельности («скользящий» льготный период)	Деньги за платёж нужно будет внести до 5 октября, а за коммунальные услуги – до 12 октября

Мораль здесь такова: читайте внимательно договор перед его подписанием, а если что-то непонятно, не стесняйтесь спрашивать у менеджера банка.

5.2.5. POS-КРЕДИТЫ

POS-кредиты, или кредиты в торговых точках (англ. POS – *point of sales*), – это кредиты *на покупку конкретных товаров, которые можно оформить прямо в магазине*. Как правило, выдача таких кредитов организована на основании договора между банком и магазином, который выделяет представителям банка место на своей территории, где те могут предоставлять услуги. Часто для оформления POS-кредита достаточно *минимального набора документов*, иногда одного только паспорта или даже водительских прав.

Особенность таких кредитов в том, что они оформляются прямо **на месте и за короткое время**: обычно не более чем за час, а иногда вообще за несколько минут. Кажется, что покупателю это удобно, ведь он сразу может приобрести желаемый товар, не беспокоясь о том, что его раскупят или возрастет цена.

Но POS-кредиты, как правило, характеризуются **высокими процентами**. Если бы у потенциального заёмщика было достаточно времени на раздумья, он мог бы рассмотреть альтернативные варианты и, вполне возможно, нашел более выгодный. Однако кредиты в торговых точках нацелены именно на импульсивные покупки, при которых скорость предоставления кредита является условной компенсацией за его высокую стоимость.

Еще одной опасностью такого рода кредитов, также связанной со скоростью их предоставления, являются **дополнительные условия**, которые часто прописываются в кредитном договоре, но не озвучиваются потребителю. Например, в договор могут быть включены дополнительные комиссии. Ввиду того что время на принятие решения ограничено, заёмщик не всегда успевает полностью прочитать договор и соглашается на те условия, которые бы его не устроили, если бы он изучил их более внимательно.

5.3. Виды займов

Хотя оформление банковского кредита часто является одним из наиболее выгодных способов получения заёмных средств от специализированных организаций, по ряду причин оно доступно не всегда. Например, банк может отказать в выдаче кредита заёмщику с плохой кредитной историей, низким уровнем дохода, высокой предельной долговой нагрузкой (отношение суммы имеющегося долга к сумме доходов потенциального заёмщика) и т. п. В таком случае возникает необходимость в поиске иных источников заимствования (рис. 5.5).

РИСУНОК 5.5

Источники заимствования средств



5.3.1. ЗАЙМЫ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Микрофинансовые организации, как можно догадаться по их названию, предоставляют в долг небольшие суммы (до 1 млн руб.).

Деятельность МФО контролируется Банком России, однако требования к ним менее строгие, чем к банкам. При этом микрофинансовые организации должны быть включены в **государственный реестр** и соблюдать правила, установленные Федеральным законом от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Чем же отличаются займы в микрофинансовых организациях от банковских кредитов? На самом деле различий довольно много:

- **сумма** займа в МФО не имеет строгих ограничений снизу: так, можно одолжить даже одну или несколько тысяч рублей, а вот с банком ради таких сумм связываться обычно

смысла нет (если только не идет речь о получении кредитной карты);

- **скорость** получения займа в МФО значительно выше: не нужно приносить с собой ряд документов и ждать одобрения заявки, как правило, достаточно лишь одного документа, подтверждающего личность, а решение о выдаче денег принимается прямо на месте;
- **срок** займа может быть очень небольшим, вплоть до одного дня, тогда как в банке нижнее ограничение срока кредита обычно не менее трех месяцев;
- **доступность** займа в МФО намного выше, чем в банке, так как представители МФО, как правило, выдвигают менее жесткие требования к кредитной истории и иным факторам платежеспособности заемщика.

Может сложиться впечатление, что условия в МФО гораздо комфортнее, чем в банках. Однако это не так. Обратной стороной такого «комфорта» являются очень высокие проценты, жесткие условия относительно просрочки и последующие штрафы, а также распространенная операция по продаже просроченных долгов коллекторским агентствам. В то же время деятельность МФО достаточно строго регулируется действующим законодательством. Так, для них действуют все ограничения, устанавливаемые Федеральным законом от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»¹:

1. По займам на срок **до года**:

- максимальный объем предельной задолженности, включающей процентные выплаты, штрафы, пени и иные связанные платежи, в сумме не может превышать величины самого долга более чем в полтора раза. При достижении этого предела последующие начисления осуществлять запрещено;
- процентная ставка не должна превышать 1% в день;
- максимально допустимый размер полной стоимости кредита (займа) равняется наименьшей из величин: 365% годовых или рассчитанное Банком России среднерыночное значение.

2. По займам сроком **до 15 дней на сумму до 10 000 руб.** (так называемый «заём до зарплаты»):

- ограничения предельной суммы долга и процентной ставки из пункта 1 *не действуют*;

1 Те же ограничения действуют для банков и других кредитных организаций.

- нельзя увеличивать сумму или срок займа;
- сумма начисленных процентов не должна превышать 30% от суммы займа;
- ежедневная выплата не должна превышать 200 руб.

Планируя обратиться за займом в МФО, помните, что это не столько легкие деньги, сколько большая ответственность. Несмотря на ужесточение регулирования рынка заёмных средств, в новостях до сих пор часто встречаются сообщения о тех или иных недобросовестных практиках микрофинансовых организаций. Например, МФО могут использовать подмену типа займа, чтобы увеличить полную стоимость кредита, вследствие чего заёмщик теряет большие суммы денег. Чтобы избежать подобных ситуаций, обязательно нужно внимательно читать условия договора займа и тщательно следить за отсутствием просрочек. В последнее время все большую популярность приобретают онлайн-займы. По данным Банка России, по итогам первого квартала 2021 г. их доля на рынке микрофинансирования превысила 50%.

С одной стороны, онлайн-займы имеют явное преимущество перед займами, оформляемыми непосредственно в офисе организации, за счет экономии времени и сил на дорогу и, возможно, ожидание в очереди.

С другой стороны, практика онлайн-займов часто бывает связана со случаями мошенничества. К примеру, мошенники могут использовать чужие паспортные данные для оформления онлайн-займа. Если заём будет одобрен, то деньги попадут к мошенникам, а проблемы по общению с кредиторами и испорченная кредитная история достанутся ничего не подозревающему владельцу паспортных данных. Кроме того, даже если человек оформляет онлайн-заём на свое имя, используя свои данные, он также не защищен от недобросовестных практик, если сайт, на котором он вводит информацию, принадлежит мошенникам. В таком случае человеку грозит не только потеря персональных данных, но, возможно, и потеря его собственных денег. Чтобы не попасть в подобную ситуацию, следует внимательно проверять «правдоподобность» сайта и ни в коем случае не вводить свой CVV/CVC-код или код из СМС от банка — эмитента карты, которые могут запросить якобы для перевода денег, так как для зачисления средств такая информация не требуется.

Конечно, прикладываются большие усилия для сокращения числа случаев мошенничества микрофинансовых организаций, но быть внимательным и осторожным никогда не помешает.

5.3.2. ЗАЙМЫ В КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВАХ

Кредитные потребительские кооперативы (КПК) представляют собой объединения граждан с целью организации взаимопомощи своим членам, они являются некоммерческими организациями, т. е. не ставят целью своей деятельности извлечение прибыли. Их деятельность регулируется Федеральным законом от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

Членов кредитного кооператива называют пайщиками, так как в пользу кооператива они делают паевые взносы, которые идут на осуществление деятельности КПК и иные цели, предусмотренные его уставом. Помимо паевых взносов, члены КПК объединяют в нем свои сбережения, из которых пайщикам этого же КПК могут выдаваться займы. Управление кооперативом и принятие решений осуществляются на основании принципа «один член кооператива — один голос».

Как правило, отношения членов кредитных кооперативов строятся на уважении и взаимном доверии, однако в качестве средства обеспечения займа может так же, как и в банках или МФО, использоваться залог или поручительство. С учетом того, что займы в КПК доступны только для их членов, а также ввиду особенностей управления КПК не имеют такого широкого распространения, как банки. В то же время создание такого рода объединений особенно удобно в небольших городах, деревнях и селах, где доступ к банковскому кредитованию может быть ограничен ввиду территориальной удаленности ближайших отделений банков.

Бывает, что МФО маскируются под КПК, чтобы вызвать доверие клиентов. Случается и обратное, когда формально зарегистрированный КПК ведет себя как МФО: собрав деньги с доверчивых пайщиков, учредитель КПК или объединение членов, обладающих доступом к распределению средств, начинают привлекать и самостоятельно регистрировать новых членов, выдавая им займы. Чтобы не допустить обмана, как в первом, так и во втором случае при обращении за займом нужно внимательно изучить информацию о заинтересовавшей вас организации.

5.3.3. ЗАЙМЫ В ЛОМБАРДАХ

Главная особенность займов в ломбардах — их обеспеченность залогом. Классической формой залога являются изделия из драгоценных металлов, хотя сейчас легко найти организации, которые

принимают сотовые телефоны, компьютеры, бытовую технику, машины и даже дорогую одежду, например меховые изделия.

Деятельность ломбардов регулируется Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах». Основным принцип их работы заключается в том, чтобы стоимость предмета залога, принесенного клиентом, при его реализации в случае невозврата долга была не меньше величины займа с учетом начисленных процентов и издержек, связанных с хранением заложенной вещи. Как правило, максимальную сумму, которую ломбард может предложить клиенту, определяет оценщик, причем, вероятнее всего, она будет ниже рыночной. Изделия из драгоценных металлов обычно оцениваются по весу, а те, которые ломбард не планирует выставлять на продажу, принимаются как лом по более низкой цене за грамм.

Если заёмщик не успевает погасить заём в срок, по закону ломбард не может обратиться взыскание на заложенную вещь еще в течение месячного льготного периода. На протяжении этого времени сохраняется право выкупа, причем вплоть до дня реализации ломбард не имеет права увеличивать ставку или ухудшать условия хранения заложенной вещи.

После реализации вещи любые требования к заёмщику прекращаются, даже если выручка ломбарда не покрывает всю сумму займа. Если же вещь была продана дороже, в течение трех лет заёмщик вправе обратиться за компенсацией разницы.

Максимальный уровень предельной задолженности в ломбардах строго регулируется установленными нормативами. Так же, как в отношении МФО и банков, для ломбардов предельная задолженность не должна превышать сумму займа более чем в полтора раза. Однако часто ломбарды идут на разного рода ухищрения, чтобы обойти ограничительные нормы.

Один из распространенных способов — установление дифференцированной ставки, которая вначале очень высока, а потом постепенно снижается. Так как займы в ломбардах, как правило, краткосрочные, при такой системе клиенты вынуждены платить самые высокие проценты. Тем не менее процентные ставки в ломбардах все равно обычно ниже, чем в МФО, однако в среднем выше, чем в банках.

5.4. Принципы рационального кредитного поведения

Мы обсудили риски и возможности, которые несет в себе использование заёмных средств, виды доступных на рынке кредитов и займов. Вооружившись этой информацией, рассмотрим практические рекомендации потенциальным заёмщикам (рис. 5.6).

ОПРЕДЕЛИТЬ НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТА

РИСУНОК 5.6

Алгоритм действий заёмщика



насколько важна ваша финансовая цель?



сможете ли выполнять свои долговые обязательства?

ВЫБРАТЬ ОРГАНИЗАЦИЮ



Банк
(кредит)



МФО
(заём)

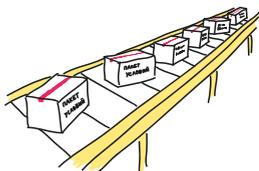


КПК
(заём)



Ломбард
(заём)

ВЫБРАТЬ СХЕМУ КРЕДИТОВАНИЯ



общие условия



индивидуальные условия

5.4.1. ОПРЕДЕЛЯЕМ НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТА

Первое, о чем стоит подумать, прежде чем обращаться за кредитом: **а действительно ли он вам нужен?** На первый взгляд этот вопрос может показаться наивным, однако от ответа на него в значительной степени зависит как минимум дальнейшее состояние вашего личного бюджета.

Чтобы всё взвесить и ответить правильно, вам предварительно стоит спросить себя еще вот о чем:

- Уверены ли вы в том, что сможете отдать кредит?
- Есть ли у вас надежный источник средств для покрытия долга?
- Если вы по какой-то причине лишитесь постоянного источника дохода, удастся ли вам найти деньги для выполнения долговых обязательств?

Все эти вопросы касаются вашей **способности платить по долгам**. Если на каждый из них вы ответили утвердительно, значит, оцениваете свое финансовое положение так, что кредит не станет для вас непосильной ношей. Если же вы дали хотя бы один отрицательный ответ, вероятно, вам лучше постараться избежать использования заёмных средств.

Так или иначе, независимо от вашей кредитоспособности, необходимо оценить еще один фактор — **важность финансовой цели**, на достижение которой вы планируете потратить заёмные средства. Для этого вы также можете спросить себя:

- Сделает ли тот вид расхода (покупка, оплата услуги или что-то иное), который вы планируете осуществить за счет заёмных средств сейчас, вашу жизнь лучше в долгосрочной перспективе (например, через 10 лет)?
- Несет ли для вас негативные последствия решение отложить покупку (или иной вид расхода) до тех пор, пока вы не накопите необходимую сумму самостоятельно?
- Можете ли вы найти иной способ удовлетворения той же потребности, который требовал бы меньших затрат?

Отдельного внимания заслуживает ситуация, когда человек решает взять кредит для того, чтобы за счет него **досрочно погасить** уже имеющийся. Это разумно, например, если новый кредит будет получен на тот же или более короткий срок, но по более низкой ставке, или в ситуации, когда ежемесячный платеж кажется вам непомерно большим, а от реструктуризации банк отказывается. Тогда можно погасить кредит за счет нового долга, взятого на более длительный срок, с таким ежемесячным платежом, который будет лучше укладываться в ваш бюджет.

Другая ситуация, когда человек решает взять новый кредит не для погашения старого, а лишь для того, чтобы **выплатить проценты** по нему. Такое решение теоретически оправдано, если угроза просрочки по старому кредиту грозит серьезными последствиями, а иной возможности предотвратить их просто нет. Однако это работает лишь в случае, если есть четкая уверенность, что в следующем расчетном периоде у заёмщика хватит денег на то, чтобы не допустить задолженностей по обоим кредитам.

Тем не менее, как правило, ситуация впоследствии становится только хуже (например, см. врезку в разд. 5.1), ведь к старому долгу добавляется новый. Если выполнение кредитных обязательств и раньше вызывало затруднения, то теперь они, скорее всего, еще усугубятся, и вы рискуете оказаться в «долговой яме» (об опасностях такого положения см. разд. 5.5). Более правильным решением в данном случае будет обратиться в банк, выдавший первоначальный кредит, с просьбой о пересмотре условий кредитования или частичной реструктуризации задолженности, а если банк откажет, попробовать найти дополнительный источник дохода.

5.4.2. ИЗУЧАЕМ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

Есть несколько важных принципов, которые помогут вам не ошибиться с выбором на всех этапах подготовки к подписанию кредитного договора. Начать, разумеется, стоит с обоснованного выбора банка (или банков), куда вы подадите заявку, а потом переходить к оценке предлагаемых им условий. То же самое относится и к другим финансовым организациям, однако именно в банках, как правило, условия наиболее выгодные, так что, прежде чем остановить свой выбор на ломбарде, КПК или МФО, стоит внимательно изучить предложения банковского рынка.

1. Выбор банка. При выборе банка вы можете руководствоваться различными критериями, которые важны лично для вас: возможно, вам нужен банк близко к дому или, наоборот, с удобным онлайн-сервисом, либо вы хотели бы взять кредит в том банке, где у вас открыт зарплатный счет. Вас также могут интересовать другие параметры: скорость одобрения заявки, набор необходимых документов или что-то еще.

Тем не менее, какие бы критерии вы для себя ни определили, первым делом стоит обратиться к какому-нибудь из сайтов-агрегаторов информации по банковской тематике. Наиболее известные из них — sравни.ru и banki.ru. Там можно найти интересующий вас банк, узнать

об условиях предоставления кредита и сравнить их с условиями в других банках, а также изучить отзывы клиентов.

Удачным решением будет выбрать несколько банков, чтобы в случае отказа в первом не тратить время на повторные поиски. Однако нежелательно подавать заявку на кредит одновременно в несколько организаций, так как все они будут запрашивать вашу кредитную историю, а это, как ни парадоксально, негативно отразится на ее качестве, ведь в ней, в частности, учитывается количество запросов, так как их увеличение может интерпретироваться как сомнение в вашей кредитоспособности. Вы также можете взять несколько критериев и составить по ним таблицу, с помощью которой будете оценивать выбранные вами банки (подробнее см. подразд. 5.4.3).

При выборе банка или микрофинансовой организации важно быть внимательными, чтобы не нарваться на так называемых «черных» кредиторов. Так называются организации, занимающиеся нелегальной выдачей кредитов и займов, т. е. не имеющие лицензии Банка России и не входящие в реестры микрофинансовых организаций. Фактически это мошенники, которые предлагают невыгодные условия предоставления заёмных средств и для их возврата часто пользуются услугами «серых» коллекторов, доставляя большие проблемы своим должникам. При этом на первый взгляд предложение от такой организации может выглядеть привлекательным, но на деле таковым не являться. Например, якобы очень низкая ставка впоследствии с лихвой компенсируется огромными комиссиями и штрафами. Часто жертвами «черных» кредиторов становятся отчаявшиеся люди в тяжелой финансовой ситуации, которые не могут получить кредит в банке из-за плохой кредитной истории, высокой долговой нагрузки или низких доходов. Однако обращение к услугам «черных» кредиторов, как правило, несколько не облегчает, а только ухудшает положение таких заёмщиков.

За помощью в выборе банка можно обратиться к **кредитному брокеру** — специальному консультанту, который помогает подобрать банк, собрать документы, выбрать кредитное предложение и заполнить заявку на кредит. Например, компании по продаже недвижимости часто сами предлагают своим клиентам услуги кредитного брокера, который будет сопровождать процесс обращения потенциального покупателя за ипотечным кредитом. Но деятельность кредитных брокеров специально не регулируется (даже само понятие отсутствует в законодательстве), поэтому среди брокеров тоже нередко встречаются мошенники. Чтобы не стать жертвой обмана, необходимо помнить, что кредитный брокер выступает помощником или консультантом, но никак не влияет на решение банка о выдаче кредита или параметры кредитного предложения (срок, ставка и т. д.).

2. Выбор схемы кредитования. На сайте или в офисе заинтересовавшего вас банка можно узнать *общие условия* кредитования. Выбрав схему, удовлетворяющую вас по сумме, срокам и иным условиям, вы можете подавать в банк заявку. Это вас ни к чему не обязывает, но из ответа банка (конечно, в случае одобрения) вы узнаете об *индивидуальных условиях*, которые он предложит именно вам на основании данных о вашей кредитоспособности.

Ориентируясь на процентную ставку, важно учитывать также срок кредитования и объем общей переплаты, так как очень распространена ситуация, когда переплата значительно выше по кредитам с более низкой ставкой и длительным сроком кредитования по сравнению с более высокой ставкой и коротким сроком, так что второй вариант будет выгоднее.

Одним из основных критериев, на основании которых удобно сравнивать различные предложения, является величина **полной стоимости кредита**. Этот показатель более информативный, чем простая процентная ставка, так как включает в себя не только основной процент, но и другие платежи, предусмотренные кредитным договором, за рядом прописанных в законе исключений (подробнее см. подразд. 5.1.4).

Важный момент при выборе схемы кредитования — определение **валюты**, в которой вы планируете брать кредит. Часто люди задумываются о кредите в иностранной валюте, когда собираются осуществлять траты за рубежом. При стабильном курсе валютные кредиты бывают выгодными ввиду более низких ставок (хотя и не всегда), однако, оформляя такой кредит, вы автоматически берете на себя валютный риск и в случае повышения курса потеряете любую возможную выгоду. Если вы получаете доходы в рублях и при этом оформили долларовый кредит, при ослаблении рубля сумма вашего долга и процентные платежи резко возрастут. Поэтому оптимальный вариант — брать кредит в той валюте, в которой вы получаете основной доход.

Выбрав удовлетворяющие вас условия кредитования в понравившемся банке, вы можете переходить к процедуре оформления кредитного договора.

Одним из ключевых моментов, влияющих на выбор схемы кредитования, являются **условия досрочного погашения**. Этот пункт договора весьма важен, потому что в некоторых ситуациях позволяет заёмщику сформировать для себя максимально комфортную схему погашения долга. Например, он может выбрать длительный срок кредитования, который позволит установить сравнительно малый размер ежемесячного платежа, а потом при возможности погашать долг досрочно (хоть каждый месяц — если будут лишние деньги), со-

кращая оставшийся срок кредитования и снижая тем самым сумму переплаты. Однако банк нередко устанавливает разные варианты схем досрочного погашения, иногда их бывает несколько (на выбор клиента), но важно знать об этом заранее, при подписании кредитного договора, чтобы потом не сталкиваться с неприятными сюрпризами. (Подробнее о схемах досрочного погашения см. подразд. 5.4.5.)

5.4.3. ЗАКЛЮЧАЕМ КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР

Заключая кредитный договор, обязательно внимательно полностью прочитайте его, уделяя особое внимание условиям в сносках и/или написанным мелким шрифтом. Особенно тщательно изучите следующие пункты:

- сумма кредита (она должна соответствовать той, которую вы реально запрашивали);
- полная стоимость кредита (по закону обязательно должна быть прописана в договоре);
- каким будет способ получения денег — наличными в кассе, или для вас заведут специальный счет в этом же банке (тогда нужно изучить условия обслуживания счета), или что-то иное;
- срок кредитования и график осуществления платежей, в соответствии с которым вы должны вносить указанную сумму в определенный срок — его следует строго соблюдать, чтобы не столкнуться с неприятными последствиями, сопровождающими просрочки платежей;
- схема погашения — аннуитетные платежи, дифференцированные платежи и др.;
- информация о просрочках и штрафах;
- условия досрочного погашения;
- дополнительные платежи и комиссии за внесение денег, на оформление страховки и т. д.;
- если кредит обеспечен залогом, особое внимание надо обратить на права сторон в отношении объекта залога.

Подписывать кредитный договор стоит только после того, как вы обстоятельно изучите все условия, если они вас удовлетворят. Тем не менее случается такое: вы находите какой-то не замеченный ранее нюанс, который делает кредит для вас менее выгодным, а договор уже подписан. В такой ситуации не стоит расстраиваться: вы имеете полное право отказаться от выданного кредита (кроме ипотеки) в течение **периода охлаждения**, равного 14 дням с момента

заключения договора, вернув обратно полную сумму и заплатив проценты только за фактическое время пользования заёмными деньгами. Понятно, впрочем, что если кредитные деньги уже потрачены (в том числе на покупку товара по целевому кредиту), то воспользоваться периодом охлаждения будет непросто.

5.4.4. ОФОРМЛЯЕМ СТРАХОВКУ

Высока вероятность, что при оформлении кредита банк также предложит вам купить **страховку** (рис. 5.7). Важно помнить, что страхование обязательно только для ипотеки, и то лишь в отношении предмета залога. Если в банке утверждают обратное и пытаются навязать вам страховку как дополнительную услугу, смело ссылайтесь на Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», в котором по этому поводу однозначно сказано, что обусловливать приобретение одних услуг обязательным приобретением иных услуг запрещается (подробнее см. гл. 11).

РИСУНОК 5.7

Виды страхования при оформлении кредита

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ	СТРАХОВАНИЕ ЗАЛОГА	СТРАХОВАНИЕ ТИТУЛА
Что: жизнь и здоровье заемщика	Что: объект залога	Что: титул собственности
Зачем: на случай потери трудоспособности	Зачем: на случай порчи или утраты объекта залога	Зачем: на случай возникновения споров о правах собственности

Если вам все же навязали ненужную страховку или вы просто даже не заметили, как на нее согласились, и обнаружили это уже после подписания договора, тут также есть возможность воспользоваться **периодом охлаждения** по договору страхования и отказаться от лишней для вас услуги в течение 14 дней с момента ее приобретения. По закону при использовании права на отказ от страховой услуги в течение периода охлаждения банк обязан обеспечить возврат денежных средств, однако иногда здесь могут возникнуть затруднения. Бывает, что банки используют механизм так называемого коллективного страхования, в котором страхователем выступает сама кредитная организация, так что потребитель юридически не является стороной страхового договора и не может воспользоваться периодом охлаждения. Хотя в действующей судебной практике были

прецеденты оспаривания таких сделок, добиться этого, скорее всего, будет непросто.

Отказ от решения купить страховку часто влечет за собой повышение процентной ставки или в некоторых случаях даже отказ в предоставлении кредита. Учитывая то, насколько для вас важно получить кредит именно в этом банке и есть ли доступная альтернатива, вы можете либо согласиться с требованием кредитора, либо уйти от него.

Однако есть и третий вариант. Иногда лучшим решением в такой ситуации становится следующая схема: вы не отказываетесь от страховки, но берете не ту, что предложит вам банк, а выбираете сами. Если банк согласится, то у вас получится и выбрать для себя наиболее выгодную страховую компанию, и, возможно, сэкономить, и выгодные условия кредитования получить.

Конечно, важно учитывать и практическую целесообразность определенного вида **страхования** как такового в каждом конкретном случае (подробнее см. гл. 7).

Иногда имеет смысл оформить страховку самому, даже если ваш кредитор на этом не настаивает. Так, например, страхование жизни и здоровья заёмщика может играть важную роль в тех случаях, когда вы берете в долг значительную сумму денег, выплатить которую в случае потери трудоспособности будет непросто. В то же время, если с вами что-то случится, этот тип страхования способен оградить от кредитного бремени ваших наследников, так как при отсутствии страхования обязательства по выплате оставшегося долга лягут на них (если, конечно, те не откажутся от вступления в права наследства). Или, если вы покупаете в кредит квартиру на вторичном рынке и не уверены, что эта сделка не будет по какой-то причине оспорена, хотя бы на первые три года не помешает страхование титула.

5.4.5. ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ВЫПЛАТЫ ПО КРЕДИТУ

Когда договор заключен и деньги получены, остается только следить за тем, чтобы обязательные платежи по кредиту осуществлялись вовремя во избежание просрочек и штрафов (рис. 5.8).

Так, например, при внесении платежа через банкомат или платежный терминал следует убедиться, что в банк дошла вся необходимая сумма. Если в банкомате или терминале взимается комиссия за прием платежей, а вы это не учли, может получиться так, что на эту сумму у вас образуется задолженность, по которой начнут начисляться штрафы. Поэтому, пользуясь терминалом, обращайте внимание на комиссию, и если она есть, вносите сумму с ее учетом.

РИСУНОК 5.8

Рекомендации
при осуществлении
платежей
по кредиту

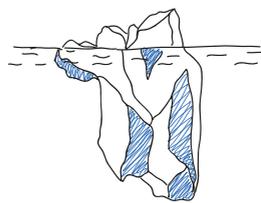
НЕОБХОДИМО ЧЕТКО ПОНИМАТЬ



ГРАФИК
ПЛАТЕЖЕЙ



ВЕЛИЧИНУ
ПЛАТЕЖЕЙ



ВОЗМОЖНЫЕ
КОМИССИИ

Еще одна опасность, которая может привести к непредумышленной просрочке, подстерегает тех, кто делает все в последний момент. Нередко случается так, что платеж вроде бы внесен вовремя, но его обработка и зачисление на счет кредитора по той или иной причине происходит позже, и деньги поступают лишь спустя какое-то время. В результате образуется просрочка. Особенно высока вероятность столкнуться с этой проблемой, если вы осуществляете платеж через посредников или платежный терминал, которые по техническим причинам могут задержать поступление средств.

Чтобы избежать неприятных последствий, связанных с нарушением графика платежей, разумно будет поставить себе напоминание за несколько дней до даты погашения. Или, если это возможно, установить автоплатеж с вашей зарплатной карты, желательно также на несколько дней ранее указанной даты платежа. Иногда, выдавая кредит, банк также предлагает вам оформить дополнительную карту, с которой в определенный день будут списываться деньги для его погашения. Такой способ может быть очень удобен тем, что не надо никуда специально ходить, однако важно вовремя вносить деньги на эту карту. При этом кредитор не имеет права требовать от вас, чтобы на вашем банковском счете для операций по исполнению обязательств по договору обязательно имелся неснижаемый остаток денежных средств или сумма, достаточная для погашения очередного платежа, в дни, которые не являются днем совершения очередного платежа.

Возможна ситуация, когда заёмщик решает внести дополнительные деньги сверх размера установленного платежа, т. е. осуществить досрочное погашение. В таком случае банк должен сделать перерасчет схемы дальнейших платежей. Есть разные варианты перерасчета, которые определяются условиями кредитного договора. Рассмотрим две основные схемы.

1. Сокращение размера платежа при сохранении неизменным срока кредитования. Так как тело долга становится меньше, а срок не меняется, банк должен уменьшать размер платежа, а значит, ваша ежемесячная долговая нагрузка снизится. Вы можете продолжить погашать кредит на ту же сумму, что и раньше, а то, что платится сверх пересчитанного размера платежа, вновь пойдет в счет досрочного погашения, которое, в свою очередь, приведет к новому перерасчету и еще большему снижению платежа и т. д. Большую роль здесь играет самодисциплина: после того как необходимый размер регулярного платежа снизится, легко может возникнуть соблазн погашать долг ровно в размере установленного платежа, а при сохранении той же длительности кредитования такой подход по сравнению со второй схемой приведет к большей переплате.

2. Сокращение срока кредитования при сохранении неизменным размера платежа. Если долг стал меньше, а платеж остался прежним, то вы погасите долг быстрее. Кроме того, это приведет к существенному снижению общей переплаты по сравнению с первой схемой. Минусом данной схемы является то, что, поскольку ежемесячная долговая нагрузка останется той же, облегчить себе жизнь до момента полной выплаты кредита у вас не получится.

Приведем пример. В августе 2020 г. Михаил купил квартиру в ипотеку под 6,1 % на 20 лет с аннуитетным платежом. Сумма кредита 6 млн руб. В сентябре этого же года он получил деньги за продажу старой квартиры в размере 3 млн руб. и хочет направить их на досрочное погашение. Посмотрим, как будет выглядеть реализация каждой из двух описанных выше схем (табл. 5.5).

ТАБЛИЦА 5.5

Выбор схемы досрочного погашения

	Без досрочного погашения	Схема 1: сокращение размера платежа	Схема 2: сокращение срока кредитования
Срок	20 лет	20 лет	7 лет 3 месяца
Ежемесячный платеж	43 333 руб.	21 577 руб.	43 333 руб.
Переплата	4 400 795 руб.	2 222 387 руб.	754 869 руб.

Как легко увидеть из таблицы, переплата при использовании второй схемы почти в 3 раза меньше, чем при выборе первой, однако ежемесячный платеж в два раза выше.

Кредитор не может запретить заёмщику-гражданину осуществлять досрочное погашение потребительского или ипотечного кредита, как полное, так и частичное, если гражданин уведомил его об этом не менее чем за 30 дней до дня возврата способом, установленным в договоре (при этом в договоре может быть указан и меньший срок для досрочного уведомления).

5.4.6. КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ И ПОКАЗАТЕЛЬ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

Важно понимать, что любая просрочка платежа, умышленная или нет, грозит вам не только штрафами, но и испорченной **кредитной историей**, которая представляет собой сведения об опыте вашего общения с кредитными организациями, частоте обращения в них, длительности просрочек, данные о банкротстве и т. д. Процесс формирования и получения кредитной истории регулируется Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях».

Качество кредитной истории является одним из ключевых критериев, на основании которых банки и другие финансовые организации принимают решения, стоит ли выдавать клиенту кредит, и если да, то на каких условиях. Если вы аккуратно выплачивали свои долги раньше, это сигнализирует о вашей надежности как заёмщика и может способствовать предоставлению вам большей суммы и/или более низкой ставки. Если же вы недобросовестно выполняли свои обязательства по возврату долгов, ваш кредитор должен был передать эту информацию в Бюро кредитных историй (БКИ), а с плохой кредитной историей получить кредит в дальнейшем вам будет гораздо сложнее или его условия будут менее выгодными.

Формированием, хранением и предоставлением кредитных историй, а также составлением кредитных отчетов занимаются БКИ. Список всех действующих БКИ можно найти на сайте Банка России. При этом кредитная история человека необязательно должна храниться в одном конкретном БКИ. Узнать, где есть такая информация о вас, можно в Центральном каталоге кредитных историй Банка России (заявку для этого можно подать на сайте «Госуслуги» (gosuslugi.ru)). Получить соответствующую информацию о себе («кредитный отчет») из БКИ гражданин может два раза в год бесплатно и любое количество раз за плату.

Интересно, что отсутствие кредитной истории для одобрения заявки по кредиту порой так же плохо, как ее низкое качество. Если у вас нет кредитной истории, банку сложно понять, насколько вы на-

дежный клиент. Это не означает, что без кредитной истории кредит не выдадут, но, возможно, потребуются предоставить дополнительные документы, подтверждающие доходы будущего заёмщика. Кроме того, на качество кредитной истории может негативно отразиться тот факт, что вы одновременно или за короткий срок подаете кредитные заявки сразу во много разных банков: резкое увеличение числа запросов в БКИ по одному заёмщику от разных организаций трактуется так, что он срочно нуждается в деньгах, а значит, находится в тяжелом финансовом положении, и выдача ему кредита — высокий риск.

Кроме кредитной истории, при решении о предоставлении кредита банки учитывают два показателя, которые также обычно рассчитываются БКИ: персональный кредитный рейтинг (ПКР) и показатель долговой нагрузки (ПДН). ПКР представляет собой количественную оценку надежности заёмщика, которая формируется на основании анализа его кредитной истории. В разных БКИ методология расчета ПКР может различаться, но, как правило, в ней всегда учитываются общие моменты:

- наличие просрочек (негативно влияет на рейтинг);
- длительность кредитной истории (если она отсутствует или слишком коротка, рейтинг может быть ниже);
- информация об активных и погашенных кредитах (чем больше активных долговых обязательств, тем ниже будет рейтинг, а вот вовремя закрытые кредиты влияют на рейтинг положительно);
- число запросов на просмотр кредитной истории данного заёмщика в БКИ (если их слишком много, рейтинг может быть снижен) и т. д.

Начиная с 1 января 2022 г. в каждой кредитной истории должен будет содержаться индивидуальный рейтинг субъекта кредитной истории — числовой показатель, характеризующий кредитоспособность этого субъекта. БКИ будут рассчитывать его на основе методики, требования к которой устанавливает Банк России, и предоставлять информацию о нем по запросу субъекта. Это должно упростить понимание гражданами своей кредитной истории.

Показатель долговой нагрузки отражает соотношение суммарных ежемесячных платежей по всем активным долговым обязательствам заёмщика и величины его среднемесячного дохода. Чем ниже кредитный рейтинг и чем выше долговая нагрузка, тем больший риск данный заёмщик представляет для кредитора. В таком случае банку нужно будет создавать более высокие резервы под такой кредит, а значит, заёмщику или откажут в предоставлении средств, или предложат менее выгодные условия.

5.5. Проблемные ситуации при кредитовании

5.5.1. УПРАВЛЯЕМЫЙ И НЕУПРАВЛЯЕМЫЙ ДОЛГ. ПРОСРОЧКА ПЛАТЕЖА И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Можно считать, что вы **управляете** своим долгом, если вносите все необходимые платежи в срок или с опережением, так что со временем он постепенно уменьшается. Однако бывают ситуации, когда долг становится **неуправляемым**, т. е. при сохранении текущего положения дел вероятность того, что в обозримом будущем вы запланированно погасите все свои долги, стремится к нулю. Часто это происходит с теми, кто пытается покрыть процентные выплаты за счет новых долгов. Велик риск, что этот процесс выйдет из-под контроля и долги начнут расти настолько высокими темпами, что их погашение станет для должника непосильной задачей.

Если платеж по кредиту слишком высок, лучшим вариантом снизить его может стать процедура **рефинансирования**. Рефинансирование предполагает получение нового кредита для погашения старого, причем воспользоваться этой услугой можно не только в том банке, в котором вы брали кредит, но и в любом другом, если условия будут более выгодными и банк одобрит заявку. Когда банк одобряет заявку на рефинансирование, клиент не получает деньги на руки, они сразу идут на погашение кредита в том банке, в котором он был взят изначально, а должник будет погашать новый кредит на новых условиях. Часто такая опция выгодна тем, кто взял кредит во времена высоких ставок, а после этого рыночные ставки существенно снизились. Кроме того, при рефинансировании можно изменить срок кредитования на более длительный и тем самым снизить ежемесячный платеж (при этом, однако, увеличивается общая сумма переплаты). Однако банки не всегда одобряют заявки на рефинансирование, особенно тем заемщикам, у которых высоки риски невыполнения обязательств.

Бывает так, что вы, сами того не ожидая, нарушили график погашения задолженности. Или: зарплату задержали, и вы не успели отправить платеж вовремя. Так или иначе, единичные случаи **просрочки** могут случиться с каждым (график 5.4). Каких последствий ждать в такой ситуации?

Конкретное решение зависит от условий вашего кредитного договора: скорее всего, там оговорена **уплата штрафа** (конкретной, прописанной в договоре суммы, как правило, в той же валюте, в которой

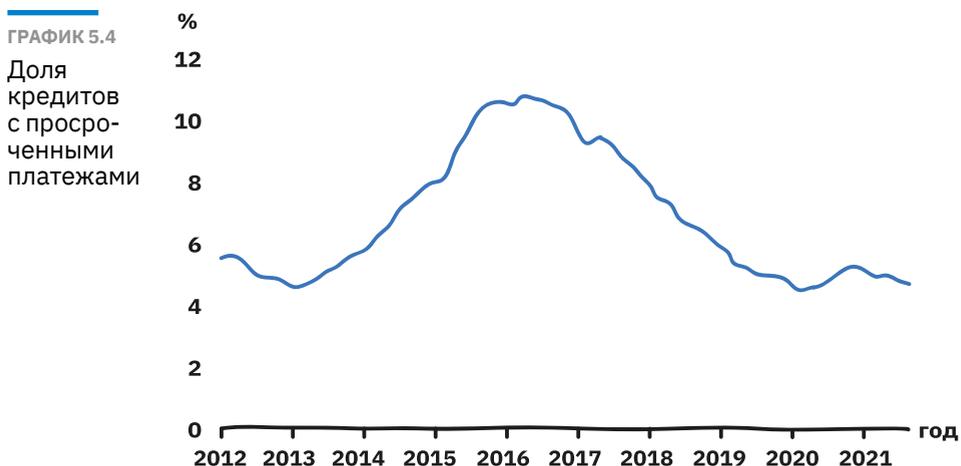
вам был выдан кредит; например, 1000 руб. или 20 евро) или **начисление пени** (обычно начисляется в процентах от долга в расчете на каждый день просрочки; например, 0,1 % в день).

Как правило, чем раньше вы погасите свою задолженность, тем меньше будет ущерб как для вашего кошелька, так и для вашей репутации: начисленные пени меньше, а кредитная история сильно не испортится.

Совсем другая ситуация, если просрочки происходят систематически и в какой-то момент выходят из-под контроля, так что вы совсем перестаете платить.

Здесь возникают дополнительные риски, помимо начисленных штрафов и испорченной кредитной истории. Примерная последовательность действий в таких случаях обычно следующая.

- Звонками и/или сообщениями банк напоминает о наличии задолженности.
- Банк обращается к услугам коллекторов, чья профессиональная деятельность направлена на возврат просроченной задолженности. Как правило, с этого момента частота и интенсивность общения по поводу задолженности сильно возрастают (подробнее о коллекторах см. подразд. 5.5.2).
- Кредитор обращается в суд за имущественным взысканием по долгам заёмщика (подробнее см. подразд. 5.5.3).
- Кредитор или сам заёмщик инициируют процедуру банкротства (подробнее см. подразд. 5.5.4).



ИСТОЧНИК: СТАТИСТИКА БАНКА РОССИИ¹

1 URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/pdtko_sub/.

5.5.2. КОЛЛЕКТОРЫ И ОБЩЕНИЕ С НИМИ

Когда банк или МФО не могут добиться от должника выплаты долга, они часто обращаются за помощью к **коллекторам**, т. е. организациям, которые профессионально занимаются деятельностью по возврату просроченной задолженности. Прежде чем передать им проблемные долги, кредиторы, как правило, всеми доступными средствами пытаются добиться возврата самостоятельно, но, если не получается, уступку требований к должнику приходится проводить по цене в несколько раз ниже изначальной суммы долга. Разница между этой ценой и суммой, которую удастся взыскать, является доходом коллекторов.

Существует два основных способа организации участия коллекторов в деятельности по возврату долга.

- Банк привлекает коллекторов к взысканию просроченной задолженности. Вы по-прежнему должны банку, а коллекторы лишь помогают ему получить с вас эту задолженность.
- Банк продает ваш долг (на юридическом языке это называется «уступить требование») коллекторскому агентству. В таком случае вы становитесь должником агентства и деньги будете возвращать непосредственно ему, хотя условия кредитования должны оставаться прежними.

Коллекторская деятельность регламентируется Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях”». Данный Закон накладывает жесткие ограничения на деятельность коллекторов, в частности, в отношении возможностей их взаимодействия с должником. Так, на основании п. 3 ст. 7 данного Закона коллектор не может взаимодействовать с должником:

- с 22:00 до 08:00 в рабочие дни и с 20:00 до 09:00 — в выходные и праздники;
- посредством личных встреч чаще одного раза в неделю;
- посредством телефонных разговоров чаще одного раза в сутки, двух раз в неделю, восьми раз в месяц;
- посредством сообщений чаще двух раз в сутки, четырех раз в неделю, шестнадцати раз в месяц.

При общении с должником коллектор обязан представиться и указать организацию, представителем которой он является. Если это легальная организация, она должна быть зарегистрирована в специализированном **реестре**, и ее деятельность контролируется

Федеральной службой судебных приставов (ФССП). Такая организация должна иметь оборудование и программное обеспечение, чтобы вести аудиозаписи при личных встречах, телефонных разговоров, а также хранить аудиозаписи не менее трех лет.

Взаимодействие коллекторов по поводу возврата просроченной задолженности с третьими лицами (родственниками, друзьями должника, коллегами по работе и т. п.) возможно только при наличии согласия должника и третьих лиц, причем это согласие должно быть дано в письменной форме в виде отдельного документа.

К сожалению, порой происходят случаи, когда требования данного Закона не соблюдаются. Как правило, это связано с действиями так называемых «серых» коллекторов, которые не являются официально зарегистрированными и действуют вне правового поля. Если вы столкнулись с такой проблемой, следует сразу же обратиться в ФССП, а при необходимости — и в правоохранительные органы. При этом постарайтесь предъявить как можно больше доказательств нарушения ваших прав: записи разговоров, полученные сообщения, письма и т. д.

Сейчас в сети Интернет можно найти много объявлений от так называемых «**антиколлекторов**». Это понятие не закреплено законом, поэтому под ним скрывается разная деятельность. Обычно в таких объявлениях обещают избавить заёмщика от навязчивого общения с коллекторами или вовсе от всех долгов. Последнее крайне маловероятно, но и с первым могут быть проблемы. «Антиколлектор» — профессиональный юрист поможет лишь ограничить общение с коллекторами, если оно выходит за рамки, допустимые законом, но чуда все равно ожидать не стоит. Часто среди так называемых «антиколлекторов» попадаются мошенники, они дают щедрые обещания, а потом забирают деньги и пропадают. Возможно, лучшим вариантом будет напрямую обратиться в свой банк или микрофинансовую организацию, объяснив им ситуацию, так как они могут сами пойти на уступки: снизить размер ежемесячного платежа за счет увеличения срока или отложить несколько платежей при условии, что позже они будут погашены.

5.5.3. ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ВЗЫСКАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Если заёмщик не может выплатить долг, или принципиально отказывается платить, или скрывается от его уплаты, то кредитор или коллектор могут обратиться в суд, начав **исковое производство** по данному вопросу. После того как наличие неисполненных долговых обязательств перед кредитором будет подтверждено в судебном

порядке, начинается исполнение вынесенного судом решения. При этом взысканию с должника подлежат: сумма неуплаченного долга, пени и штрафы за все время просрочки, понесенные кредитором судебные издержки. Кредитор может ходатайствовать перед судом о наложении ареста на имущество или банковские счета должника, так что возможности ими распорядиться (продать имущество, вывести деньги и т. д.) будут ограничены. Если кредит или заём обеспечен залогом, то предмет залога будет реализован с торгов.

Процесс исполнения судебного решения регулируется Федеральным законом от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Как правило, в рамках этого Закона последовательно используются три основных канала принудительного взыскания задолженности:

1. Если у должника имеются открытые банковские счета, в первую очередь приставы попытаются компенсировать необходимую сумму за счет содержащихся на них средств. Если же денег на счетах окажется недостаточно, задействуются следующие два канала.

2. Задолженность может по частям вычитаться из заработной платы или иных доходов должника (стипендии, пенсии и т. д.). Правда, существуют требования, направленные на то, чтобы должник не оставался совсем без средств: с одной стороны, удержание денежных средств в ходе исполнительного производства не может превышать 50 % от заработной платы и иных доходов, с другой стороны, должник может подать заявление о сохранении заработной платы и иных доходов ежемесячно в размере прожиточного минимума.

3. Задолженность может быть покрыта за счет средств, вырученных от реализации имущества должника в рамках открытого аукциона. Нереализованное имущество также может перейти в собственность кредитора с его согласия по стоимости на 25 % ниже оценочной. Если сумма вырученных средств превысит необходимую к уплате, разница должна быть возвращена должнику.

Помимо материальных взысканий, используются и другие способы борьбы с недобросовестными должниками. В частности, к ним относится запрет на регистрацию собственного бизнеса и/или на выезд за границу.

5.5.4. ЛИЧНОЕ БАНКРОТСТВО

В конечном итоге зачастую единственным выходом для заёмщика, неспособного выплатить свои долги, становится процедура личного **банкротства**. Однако для того, чтобы её можно было инициировать,

необходимо соблюдение ряда условий: общая задолженность перед кредитными организациями должна превышать 500 000 руб., а текущая просрочка — срок в три месяца. Ограничение на предельную сумму задолженности действует в случае, если дело о банкротстве инициирует кредитор, тогда как сам должник может начать дело и при меньших суммах. Когда же общая задолженность достигает 500 000 руб., а выплатить ее он никак не может, запрос на объявление личного банкротства превращается из права должника в его обязанность.

Этот процесс регулируется Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В соответствии с ним правом на обращение в арбитражный суд за признанием должника банкротом обладают:

- сам должник;
- конкурсный кредитор, т. е. кредитор по денежным обязательствам (за некоторыми исключениями);
- уполномоченный орган, т. е. Федеральная налоговая служба.

После того как суд принял заявление, назначается судебное заседание. По результатам рассмотрения обоснованности заявления о признании гражданина банкротом арбитражный суд выносит одно из следующих определений:

- о признании обоснованным указанного заявления и введении реструктуризации долгов гражданина;
- о признании необоснованным указанного заявления и об оставлении его без рассмотрения;
- о признании необоснованным указанного заявления и прекращении производства по делу о банкротстве гражданина.

Если реализуется первый сценарий, с этого момента на долг прекращают начисляться штрафы и пени, кредиторы и коллекторы ограничиваются во взаимодействии с ним, и все его дела, связанные с долгами, переходят в руки **финансового управляющего**¹. В дальнейшем именно он будет управлять общением должника с кредиторами, и вместе они смогут реализовать один из трех возможных сценариев.

1. Лучший, хотя и маловероятный, вариант для должника, если между ним и кредиторами будет заключено **мировое соглашение**. Лучший, потому что в таком случае стороны приходят к компромиссу, как правило, в пользу должника: например, кредиторы соглашаются на прощение части долга или его отсрочку. Маловероятный, потому что для кредиторов такой вариант в большинстве случаев невыгоден. При этом

1 Финансовый управляющий — арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для участия в деле о банкротстве гражданина.

- заклучить мировое соглашение можно на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве, тогда дело будет прекращено.
2. Второй возможный сценарий — **реструктуризация долга**. Финансовый управляющий вместе с должником должны подготовить план реструктуризации долговых обязательств, который он будет способен выполнить. Если кредиторы этот план устроит, выплату долгов переводят на указанную в нем схему.
 3. Последний и, вероятно, самый неприятный для должника вариант — **реализация имущества**. Если достигнуть соглашения по первым двум пунктам не удалось, финансовый управляющий составляет конкурсный список имущества должника, которое будет распродано с целью погашения долгов перед кредиторами. При этом действует ряд ограничений на состав имущества, которое может быть включено в этот список (табл. 5.6).

Хотя большинству хронических должников банкротство может сильно облегчить жизнь, оно далеко не всегда является панацеей от финансовых бед. Например, в случае с ипотекой банкротство помогает очень условно: если долги и спишут, то квартиру тоже заберут.

К тому же пока в России институт личного банкротства работает далеко не идеально. Например, нередки случаи, когда процедуру банкротства не удается даже начать, так как у человека нет денег на оплату сопутствующих издержек, которые включают:

- оплату публикации сведений в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве (ЕФРСБ);
- оплату госпошлины;
- вознаграждение финансовому управляющему;
- оплату консультационных услуг профессиональных юристов.

Ну, а если процедура признания банкротства состоится, то на бывшего должника будет наложен ряд ограничений:

- в течение пяти лет после ее завершения он должен будет сообщать этот факт в случае обращения за кредитом или займом или при оплате товаров и услуг в рассрочку;
- в течение трех лет он не будет иметь права занимать управляющие должности или иным образом участвовать в управлении юридическим лицом.

В то же время в России принимаются законодательные меры по облегчению процесса банкротства. Так, с 1 сентября 2020 г. гражданам доступен упрощенный внесудебный порядок прохождения процедуры банкротства, причем данная процедура является бесплатной. Сумма просроченной задолженности должна составлять

от 50 000 до 500 000 руб., но при этом у должника не должно быть имущества и денег для погашения кредиторских требований (этот факт устанавливается постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства).

Должник подает заявление о банкротстве в многофункциональный центр (МФЦ) по месту жительства или постоянного пребывания, в заявлении он указывает всех кредиторов и размер задолженности перед каждым. МФЦ проверяет информацию, и если она достоверна, то в трехдневный срок публикует информацию о банкротстве в Едином государственном реестре. Финансовый управляющий при этом не назначается, а розыском имущества должника и проверкой его долгов занимаются кредиторы. При обнаружении доходов или собственности кредитор может обратиться в арбитражный суд с заявлением о введении в отношении должника стандартной процедуры банкротства.

Если кредиторы не подали возражений, через шесть месяцев гражданин объявляется банкротом, его долги списываются (за исключением личных обязательств).

ТАБЛИЦА 5.6

Судьба имущества должника при банкротстве

	Должны оставить	Могут забрать
Недвижимость	Единственную недвижимость (дом, квартира, апартаменты), пригодную для проживания должника и его семьи. Однако из этого правила есть исключения. Жилье могут забрать, если судом будет признано, что оно является слишком «роскошным». В этом случае владельцу жилья будет предложена более «скромная» замена, достаточная для проживания по жилищным нормативам. Правило об имущественном иммунитете не распространяется также на квартиры, купленные в ипотеку	Всё остальное, включая нежилые постройки (баня, гараж и т. д.), а также сад, дачу или огород
Средства передвижения	Спецтехнику, если она является источником заработка, а также машины, необходимые для передвижения инвалидов	Всё остальное, включая личные автомобили, мотоциклы, квадроциклы, лодки, катера и т. д.

Окончание таблицы 5.6

	Должны оставить	Могут забрать
Бытовая техника	Всё необходимое для обеспечения повседневных потребностей (например, микроволновая печь, кухонная плита, стиральная машина) и работы (например, рабочий компьютер или ноутбук)	Излишне дорогие вещи и предметы роскоши (определяется по усмотрению приставов, теоретически может быть оспорено в суде)
Одежда и аксессуары	Всё, что не дороже 100 000 руб. (каждый предмет)	Вещи дороже 100 000 руб. (каждый предмет): шубы, драгоценности, дизайнерскую одежду и аксессуары
Другое	Скот и домашних животных, если они не связаны с предпринимательской деятельностью	Иные предметы роскоши (дороже 100 000 руб.): картины, скульптуры, коллекционные издания и т. д.

РЕЗЮМЕ

Познакомившись с тонкостями процесса кредитования и оформления займов, вы могли убедиться, что грамотное обращение с заёмными средствами требует пристального внимания и налагает на вас ответственность, ведь, как гласит всем известная пословица, «долг платежом красен».

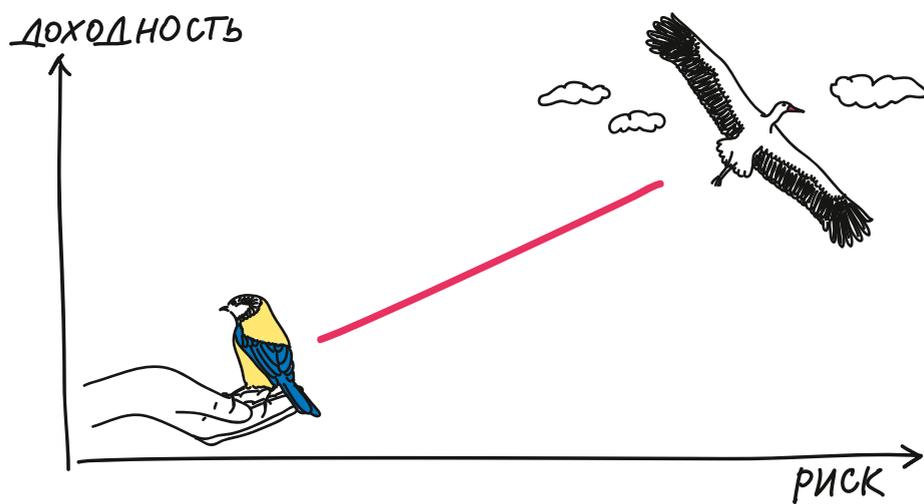
Тем не менее тем, кто все же решится стать заёмщиками, можно посоветовать воспользоваться следующим простым алгоритмом.

1. Трезво подумайте, действительно ли ваша цель этого стоит.
2. Критически оцените свою платежеспособность и возможности для возврата долга.
3. Внимательно изучите рынок кредитных предложений, выбрав наиболее подходящую для себя кредитную организацию и выгодный план заимствования.
4. Подберите оптимальную из доступных вам схем кредитования.

Принимая решение о получении кредита, важно не поддаваться кратковременным психологическим импульсам и эмоциям (пото-

му что обычно за такие слабости приходится расплачиваться невыгодными условиями кредитования), сохранять бдительность (ведь кредиторы нередко стараются замаскировать невыгодные для заёмщика условия кредитования) и быть внимательными (при выборе схемы кредитования и особенно при подписании кредитного договора).

Глава 6



ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ИНВЕСТОРОВ

В экономике любой страны действуют разные экономические субъекты — отдельные люди и организации (компании). При этом одни имеют свободные средства, а у других — наоборот, их нехватка. Первые хотели бы их куда-то вложить и получать дополнительный доход, а те, у кого не хватает денег, готовы платить за возможность их привлечь. Оформление отношений между этими группами происходит либо путем заключения различных контрактов, либо посредством выпуска и приобретения ценных бумаг. Такие договоры и ценные бумаги в общем виде называются **финансовыми инструментами** или **финансовыми активами**, а рынки, на которых они обращаются, — **финансовыми рынками**.

Отдельным сегментам финансового рынка посвящены различные главы данного учебника: рынку банковских услуг — главы 4, 5 и отчасти 3, страховых услуг — глава 7, услуг негосударственных пенсионных фондов — глава 9. В данной главе основным предметом анализа являются рынок ценных бумаг и рынок производных финансовых

инструментов, затрагиваются также рынки драгоценных металлов, валюты и некоторые другие.

Финансовые рынки предназначены главным образом для того, чтобы свести владельцев свободных средств и тех, кто испытывает их недостаток, и тем самым обеспечить перетекание капитала от тех, у кого он есть, к тем, кому он нужен. На одних рынках это взаимодействие происходит напрямую¹, на других — через посредников, которые помогают получать нужную информацию и заключать сделки, но берут за свои услуги определенное вознаграждение. На развитых финансовых рынках также существуют так называемые инфраструктурные организации (например, биржи, клиринговые организации, депозитарии, регистраторы), которые сами не заключают сделок для своих клиентов, но предоставляют другим участникам рынка возможность быстро и эффективно их совершать, обеспечивают надежное исполнение сделок, а также учет и хранение финансовых активов.

В главе 4 мы упоминали, что любое вложение средств с целью получения дохода можно назвать **инвестициями** в широком смысле слова, а лиц, которые осуществляют такие вложения, — **инвесторами**. Для многих людей и организаций именно вложения в финансовые инструменты являются главным способом инвестирования.

Кажется, что для инвестирования на финансовом рынке необходимо очень много денег, однако это не так: уже с несколькими тысячами рублей можно начать действовать. Конечно, чем больше средств, тем больший набор инструментов становится доступен. Однако финансовые организации непрерывно работают над тем, чтобы даже с минимальными суммами можно было использовать достаточное количество инструментов.

По сути, для физического лица существует три основных способа инвестирования: полностью самостоятельно (без посредников), с помощью посредников (тут возможна разная степень самостоятельности), а также с использованием схем коллективного инвестирования (табл. 6.1).

1 Взаимодействие напрямую происходит, когда контрагенты находят друг друга: компания А обращается в банк Б за кредитом и затем получает его, подписав соответствующий договор с банком.

ТАБЛИЦА 6.1.

Типы инвестиций, доступных частному инвестору

	Лично	Банк	Брокерский счет (в том числе ИИС) (6.3.3, 6.4.2)	Доверительное управление (в том числе ИИС) (6.3.3, 6.4.2)	Коллективное инвестирование – ПИФ (6.3.5)	Биржевые фонды ETF/БПИФ	Информация в учебнике
Вклады							Глава 4
Облигации							
Государственные							6.2.2
Корпоративные							6.2.2
Акции							
Обыкновенные							6.2.3
Привилегированные							6.2.4
Производные финансовые инструменты							
Фьючерсы, опционы							6.2.5
Альтернативные вложения							
Драгметаллы							6.5.1
Недвижимость							6.5.2
Валюта							6.5.3
Краудфандинг							6.5.4
Криптовалюты							6.5.5
Другое							6.5.6

Значение цветовой заливки

Не применимо



Обычно от 100 000 руб.



Обычно от 5000–10 000 руб.



Обычно от 1 000 000 руб.



Мы постарались в этой главе проанализировать три составляющие, необходимые для успешного инвестирования: инфраструктуру рынка (какие посредники есть и зачем они нужны), инструменты (какие существуют и в чем их особенности), основные принципы работы на фондовом рынке.

6.1. Концепция «Риск — доходность»

Очень важными понятиями для инвестирования являются **риск** и **доходность**. Не разобравшись с ними хотя бы в общих чертах, а также с их соотношением, трудно принимать обоснованные рациональные финансовые решения.

6.1.1. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, РИСК И ЕГО ИСТОЧНИКИ

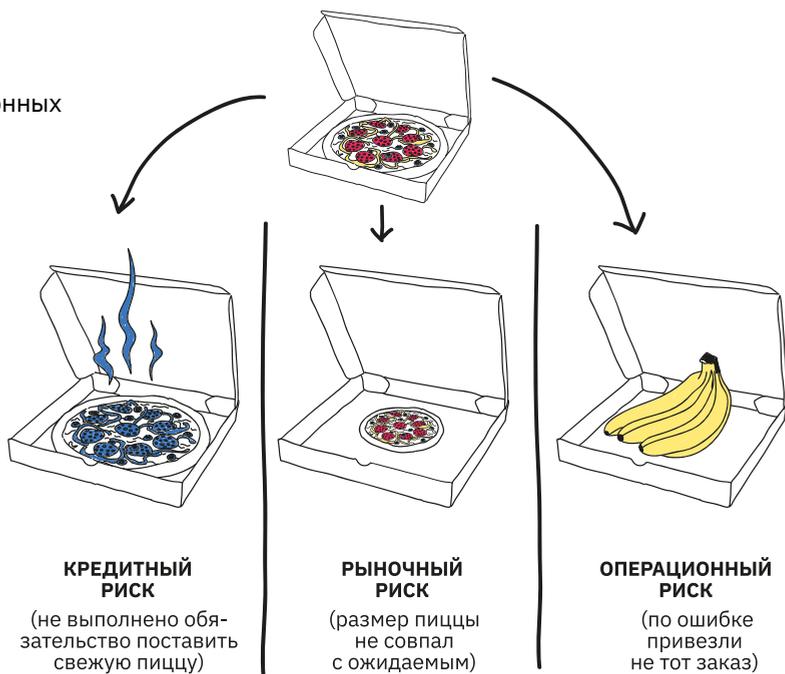
Под **неопределенностью** обычно понимается отсутствие всей или части информации о каких-либо явлениях или процессах нашей жизни и окружающего мира. Поскольку полного знания об окружающем мире нет ни у кого, неопределенность — общий фон существования, и это не является само по себе риском. Риск возникает, когда в условиях неопределенности необходимо принимать то или иное решение. Можно сказать и иначе: в момент принятия решения необходимо оценить связанный с ним риск.

В финансах **риском** называется отклонение от запланированного или ожидаемого результата действий участника рынка (рис. 6.1). Например, вы покупаете ценную бумагу и надеетесь получить по ней определенный доход, но в реальности доход оказывается меньше, чем вы ожидали, по разным причинам — эти причины называют источниками риска. Скажем, компания, выпустившая облигацию, разорилась и прекратила выплаты по своим долгам — это так называемый **кредитный риск**. Или организация продолжает работать, но мнение рынка о ее перспективах изменилось к худшему, поэтому ее акции подешевели — это **рыночный риск**. Или из-за ошибки посредника, через которого вы проводили свои операции, намеченная вами прибыльная сделка не состоялась — это **операционный риск**.

Очевидно, что при принятии любого инвестиционного решения важно понимать, с какими рисками придется столкнуться и насколько они велики. Количественное измерение рисков обычно связано либо с размахом колебаний цены финансового инструмента (актива), либо с вероятностью наступления того или иного неблагоприятного события.

РИСУНОК 6.1

Типы
инвестиционных
рисков



6.1.2. ОЖИДАЕМАЯ И РЕАЛИЗОВАННАЯ ДОХОДНОСТЬ

Между принятием инвестиционного решения и получением результата всегда проходит некоторое более или менее длительное время. Как сравнивать между собой результаты инвестирования?

По некоторым финансовым инструментам (например, банковский вклад, многие облигации) вам заранее обещают, какую сумму и в какой срок вы должны получить, причем данные условия являются юридическим обязательством должника. Это так называемые **инструменты с фиксированной доходностью**. Результат от их приобретения известен заранее (если, с одной стороны, должник не разорится и исполнит свое обязательство, с другой стороны, инвестор дождется срока расчетов, а не продаст инструмент раньше времени). В данном случае ожидаемая доходность определяется на основании параметров договора или ценной бумаги (пример расчета доходности облигаций мы рассмотрим ниже).

По другим финансовым инструментам (например, акции, паи паевых инвестиционных фондов) доходность в принципе не может быть точно определена заранее, так как лицо, выпустившее ценную бумагу, или финансовый посредник не гарантируют доходность

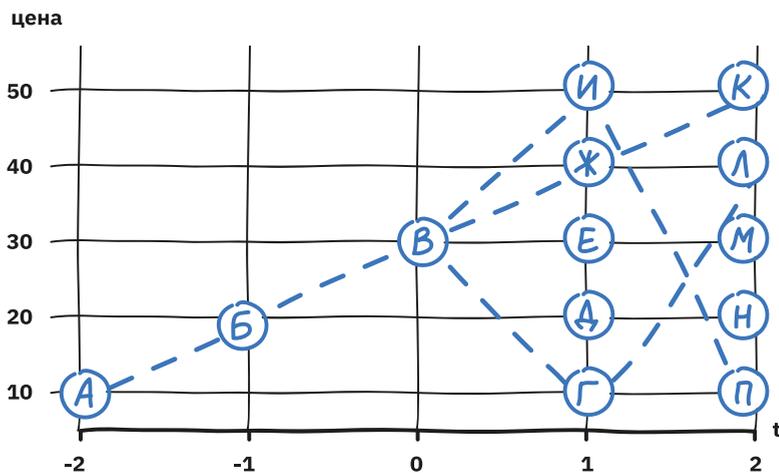
и не имеют права это делать. Это так называемые **инструменты с рыночной доходностью**, и результат от их приобретения можно будет точно определить только после их продажи или прекращения действия. Значит ли это, что инвестор вообще не пытается оценить ожидаемую доходность от таких вложений? Конечно нет! Он анализирует данные о прежней доходности таких инструментов, прогнозы о поведении рынка в целом или перспективы развития конкретной компании на определенный срок. Однако достоверность таких прогнозов заведомо ограничена, и фактическая, или реализованная, доходность может сильно отличаться от ожидаемой – причем не только в меньшую, но и в большую сторону.

Если же финансовая организация обещает вам очень высокую доходность, но не прописывает конкретные цифры в договоре и не может подтвердить их прошлой статистикой, это может быть сигналом о ее недобросовестности, и с ней лучше не иметь дела.

Насколько достоверными могут быть наши прогнозы относительно цен и доходности активов? Рассмотрим динамику цен на некоторый условный актив, представленную на графике 6.1. Этим активом может быть акция, золото, недвижимость и т. п.

ГРАФИК 6.1

Изменение цены на гипотетический актив



Момент принятия решения (момент заключения сделки) обозначим как $t=0$. Мы точно знаем значения цен на рассматриваемый актив в $t=0$ (текущую цену), а также в прошлом, например в момент $t=-1$ (год назад) и в момент $t=-2$ (два года назад). Видно, что цена менялась по траектории А–Б–В. Но если мы хотим купить этот актив на два года, а потом продать, нам интересно, какова будет цена актива в $t=2$.

Конечно, нам хочется верить, что тенденция А—Б—В продолжится и дальнейшая траектория цены будет В—Ж—К. Но ведь будущее неопределенно, и мы не обладаем совершенным предвидением. События могут развиваться и по траектории В—И—П, и по траектории В—Г—Л. Поэтому, купив сейчас, в $t = 0$ актив по цене 30, через два года вы можете столкнуться как с ростом его цены, так и с ее падением — гарантий не даст никто. То есть несмотря на расчет в своих финансовых решениях на ожидаемое значение какого-то показателя, совершая операцию, будьте готовы столкнуться с разными последствиями — как позитивными, так и негативными.

Доходность — показатель, демонстрирующий соотношение результатов инвестирования и издержек, понесенных в процессе инвестирования. Как ее рассчитать? Простейшая формула в том случае, если мы купили актив по цене P_0 , а через год продали его по цене P_1 , будет выглядеть так:

$$R = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100 \% \quad (1)$$

Например, инвестор Борисов купил пакет акций за 8000 руб. и через год продал его за 9000 руб. Если отвлечься от налогов, а также комиссий и прочих расходов, связанных с заключением сделок и хранением акций, то доходность для Борисова составила

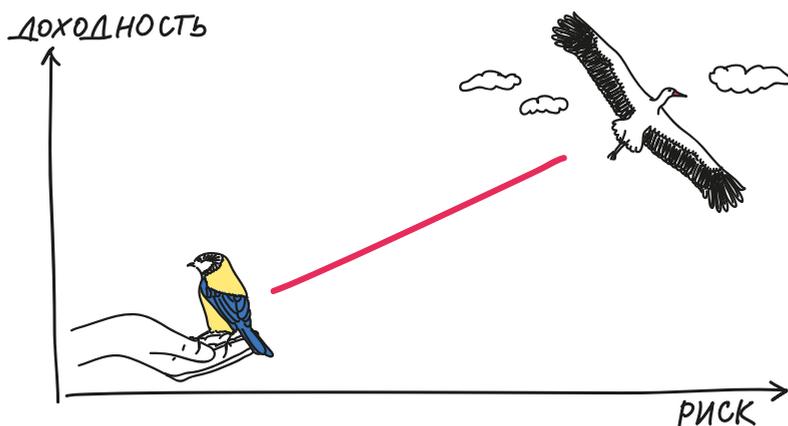
$$R = \frac{9000 - 8000}{8000} \times 100 \% = 12,5 \% \text{ годовых.}$$

Если бы продажа произошла по цене ниже 8000 руб., то доходность была отрицательной, иначе говоря, инвестор понес бы убытки вместо получения прибыли.

Расчеты усложняются, если срок инвестиций не ровно год, а больше или меньше, для перехода к сопоставимой годовой доходности можно использовать формулу либо простых, либо сложных процентов (см. гл. 4). Еще больше затруднений возникает, если за время владения активом инвестор получал какой-нибудь промежуточный доход. Наконец, для совсем корректного расчета необходимо еще учесть налогообложение, а также расходы, связанные с заключением сделок и хранением активов. Некоторые формулы расчета доходности мы рассмотрим ниже.

6.1.3. СООТНОШЕНИЕ РИСКА И ДОХОДНОСТИ

Принятие финансовых решений всегда означает принятие риска. И в подавляющем большинстве случаев на финансовых рынках работает простое правило: чем выше ожидаемая доходность, тем выше риск инвестиции. Обычно верно и обратное: если риск высок, то высокой должна быть и ожидаемая доходность.



Это логично. Представим себе обратную ситуацию: есть два финансовых инструмента с одинаковой ожидаемой доходностью (например, 10 % годовых), но по одному из них вероятность не получить доход составляет 5 %, а по-другому — 50 %. Что будут делать разумные инвесторы? Видимо, покупать первый инструмент и игнорировать второй. Но если популярность первого инструмента вырастет, то вырастет и его цена, а значит, доходность для новых покупателей снизится.

Еще одним важным фактором в процессе инвестирования является инвестиционный горизонт, или срок, на который инвестор согласен расстаться с деньгами. Это уже характеристика не актива, а самого инвестора: максимальный промежуток времени, в течение которого он готов отказаться от использования денег для текущего потребления, чтобы вложить их в потенциально прибыльное дело. При прочих равных условиях инвестор, выбравший длинный инвестиционный горизонт, берет на себя больше рисков, чем инвестор, который предпочел короткий горизонт.

Таким образом, финансовые активы с примерно равным уровнем риска на сопоставимом горизонте инвестирования должны давать примерно равную доходность, а если один актив заметно рискованнее другого, он должен быть доходнее, чтобы привлечь

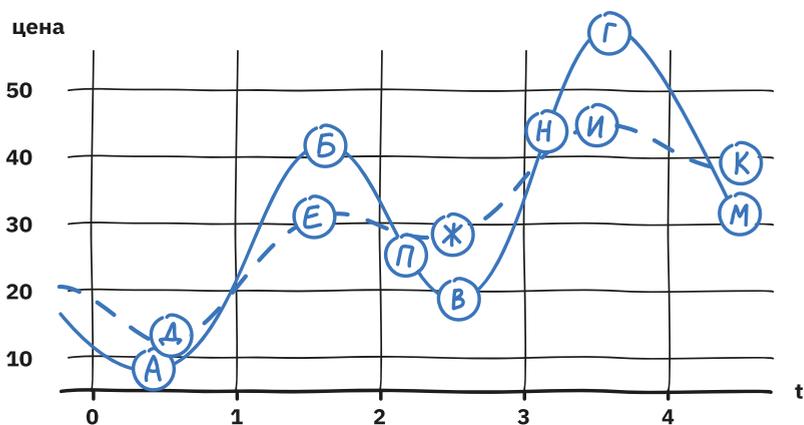
к себе внимание инвесторов (превышение доходности высокорискового актива над доходностью низкорискового называют **премией за риск**). Поскольку «аппетит к риску» у инвесторов разный, финансовый рынок предлагает финансовые инструменты, различные по характеристикам риска и доходности, и все они находят своих покупателей и продавцов.

Если вам кто-то обещает огромную доходность по сделке и при этом убеждает, что риска нет, этот кто-то точно что-то не договаривает: наверняка есть скрытые обстоятельства, которые придают существенный риск этой сделке.

На графике 6.2 изображена динамика двух активов: пунктирная линия — актив Альфа, сплошная — актив Бета. Видно, что цена актива Бета изменяется на большую величину, чем актива Альфа, это показатель его более высокого риска (для любителей математики скажем, что риск измеряется величиной выборочного стандартного отклонения доходности актива). На финансовых рынках используется термин **волатильность** (*volatility*) — статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены на что-либо (по сути, чем выше стандартное отклонение цены актива, тем она более волатильная). Так, на графике 6.2 цена актива, изображенная сплошной линией, волатильнее цены актива, изображенной пунктирной линией.

ГРАФИК 6.2

Динамика двух гипотетических активов на фондовом рынке



Означает ли это, что всем инвесторам надо избегать покупки актива Бета? Конечно нет! Инвесторы с высоким риск-аппетитом могут вполне осознанно инвестировать в высокорисковый актив Бета, так как он позволяет (но не гарантирует!) заработать существенно больше, чем низкорисковый. Допустим, мы купим актив Бета в точке А

(по цене 9), затем продадим в точке Б (по цене 43), затем снова купим в точке В (по цене 20), продадим в точке Г (по цене 60) — и заработаем около 74 за три года, что в пересчете на доходность за год соответствует 101,8% (по методу сложных процентов). Если мы так же удачно будем покупать и продавать менее рискованный актив Альфа, то заработаем только около 30, что при аналогичном пересчете на годовую доходность дает 28,9%. Однако при неудачных условиях мы можем и проиграть на операциях с активом Бета гораздо больше, чем на операциях с активом Альфа.

Кроме доходности и риска, финансовые активы имеют еще такую характеристику, как **ликвидность**. Она показывает, как быстро инвестор сможет продать актив без существенных потерь (с учетом комиссий, расходов на конвертацию валют, времени вывода денежных средств и т. д.) или купить его без переплаты. Чтобы продать или купить неликвидный актив, необходимо предложить соответственно скидку (дисконт) или надбавку. Наличные деньги считаются максимально ликвидным активом, а недвижимость или акции проблемных компаний — наименее ликвидными активами при прочих равных условиях.

6.2. Инструменты инвестирования

6.2.1. ПОНЯТИЕ ЦЕННОЙ БУМАГИ

Современное понимание ценной бумаги отличается от того, что существовало в течение многих веков. Традиционно так называли написанный на бумаге документ, удостоверявший те или иные экономически ценные права (на получение указанной суммы денег или партии товара, на участие в капитале компании, на заключение сделки на определенных условиях), который можно было покупать и продавать, тем самым передавая права от одного владельца к другому. Такие ценные бумаги называются документарными, они встречаются и сегодня, но достаточно редко (например, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты). Понятно, что они обычно выпускались на хорошей бумаге, с несколькими степенями защиты от подделок, и законодательство требовало, чтобы в тексте таких документов присутствовали обязательные реквизиты, на

основании которых можно было точно установить права владельца ценной бумаги.

Но в конце XX в. в мире стала популярной, а потом и господствующей другая форма ценных бумаг — бездокументарная. В этом случае бумажный документ вообще не выпускается, а количество ценных бумаг, принадлежащих тому или иному лицу, отражается в виде записи на специальном счете, который ведет особая организация — регистратор или депозитарий, и подтверждается выпиской с этого счета. Это очень похоже на безналичные деньги, которые тоже существуют только в виде записей на счетах у специальных организаций — банков. В наш электронный и цифровой век такая идея не вызывает удивления.

Но где же тогда зафиксированы права владельца, если у него на руках нет никакого документа? В зависимости от требований законодательства — либо в уставе компании, либо в решении о выпуске ценных бумаг, либо еще в каком-то документе, который утверждает организация, выпустившая ценные бумаги. Этот документ хранится или в государственном органе, регистрирующем выпускаемые бездокументарные ценные бумаги, или в организации, которая на это уполномочена законом (биржа, регистратор, центральный депозитарий), а для торгуемых на бирже ценных бумаг информация, содержащаяся в таком документе, раскрывается публично.



**ДОКУМЕНТАРНЫЕ
ЦЕННЫЕ БУМАГИ**



**БЕЗДОКУМЕНТАРНЫЕ
ЦЕННЫЕ БУМАГИ**

С экономической точки зрения ценные бумаги можно разделить на четыре большие группы:

- долговые;
- долевые;
- товарные;
- производные.

Долговые ценные бумаги, как правило, дают своему владельцу право на возврат к определенному сроку суммы, переданной им в долг, и на получение фиксированного дохода. К долговым ценным бумагам относят облигацию, вексель, депозитный сертификат, закладную.

Долевые — ценные бумаги, закрепляющие права владельца на долю в капитале компании. Наиболее очевидный пример — акция.

Товарные ценные бумаги определяют право на конкретную партию товара, при этом сам товар может находиться как на складе (складское свидетельство), так и в пути (коносамент). Товарные бумаги позволяют совершать сделки с товаром без его физического перемещения. Обычный инвестор вряд ли с ними столкнется.

Производными называют ценные бумаги, цена которых зависит от изменения цены какого-нибудь другого актива, например, потому что такая бумага дает право на совершение каких-либо сделок с этими другим активом. К производным бумагам относятся опцион эмитента, депозитарные расписки и др. В России, однако, большинство производных финансовых инструментов имеют статус не ценной бумаги, а **договора (контракта)**, права и обязанности сторон которого зависят от изменения цен на другие активы — товары, валюты, иные ценные бумаги (или от изменения каких-либо экономических и физических показателей — от инфляции до температуры воздуха в определенном месте в определенное время). Таковы фьючерсы, свопы, биржевые опционы.

Встречаются также гибридные ценные бумаги, обладающие свойствами различных групп: так, конвертируемые и структурные облигации имеют признаки долговой и производной ценной бумаги, а инвестиционные паи — долевой и производной ценной бумаги.

В России тот или иной вид финансового инструмента приобретает статус ценной бумаги на основании Гражданского кодекса Российской Федерации или иного закона. Сегодня российскому законодательству известно 13 различных видов ценных бумаг, но нас в наибольшей степени будут интересовать всего три: акции, облигации и инвестиционные паи. Операции с акциями и облигациями регулируются Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее — Закон «О рынке ценных бумаг»), операции с инвестиционными паями — Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Кроме того, много требований к ценным бумагам установлено нормативными актами регулятора — Банка России.

6.2.2. ОБЛИГАЦИИ

Облигация — долговая ценная бумага, следовательно, инвестор, покупая облигацию у того лица, которое ее выпускает (**эмитента**), дает последнему деньги в долг, а взамен приобретает право на получение в будущем номинальной стоимости облигации при ее погашении. Кроме того, по многим облигациям также предусмотрены регулярные выплаты дохода (купоны) в заранее установленном размере.

Например, приобретя за 980 руб. при размещении десятилетнюю облигацию компании Д номиналом 1000 руб. с купонной ставкой 6 % годовых и с полугодовыми выплатами, инвестор фактически дал компании Д в долг 980 руб. Компания Д, продав облигацию, взяла на себя обязательство каждые полгода выплачивать владельцу облигации 30 руб., а через 10 лет вернуть 1000 руб.

Встречаются, впрочем, различные разновидности облигаций, порой довольно сильно отличающиеся от классической модели: бескупонные (доход по ним образуется за счет скидки с номинала при размещении облигаций), с переменным (плавающим) купоном (размер купона периодически меняется по определенной формуле), с правом досрочного погашения эмитентом, с поэтапным погашением номинала («амортизируемые»), структурные (возврат номинала по ним не гарантирован) и даже бессрочные облигации, по которым не установлен точный срок погашения.

Структурные облигации

В соответствии со ст. 27.1-1 Закона «О рынке ценных бумаг» банки, брокеры и некоторые другие организации вправе выпускать так называемые структурные облигации, выплаты по которым зависят от наступления или ненаступления различных событий: изменения курсов валют или других ценных бумаг, процентных ставок, цен на товары и т. д. Таким образом, покупатель структурной облигации принимает на себя как кредитный риск по самой облигации, так и рыночный риск по другим активам.

При этом размер выплат по структурной облигации может быть меньше ее номинальной стоимости, что нетипично для обычных облигаций. Получается, что структурная облигация сочетает свойства долговой ценной бумаги и производного финансового инструмента.

Приведем условный пример: банк N выпускает облигацию «Структурная 001» сроком на пять лет, купонные выплаты по которой и выплата при погашении привязаны к динамике курсов трех акций: X, Y и Z. Если курсы всех трех акций

на дату очередной выплаты будут выше, чем в момент размещения структурной облигации, то купон по облигации составит 10% годовых. Если курс хотя бы одной акции упадет по сравнению с первоначальным, то купон составит 5% годовых, если упадут курсы двух акций — 1% годовых, а если всех трех — купон не выплачивается. При погашении облигации инвестор получит 105% от номинала, если все три акции вырастут, 100% от номинала, если одна акция упадет, 90% от номинала, если упадут две акции, и 80% от номинала, если упадут все три акции.

Выгодно ли покупать такую облигацию? Точного ответа нет. Частный инвестор, который верит в перспективы данных компаний, однако опасается вкладывать в их акции напрямую, может рассуждать так: покупая структурную облигацию, я ставлю на успех этих компаний. При хорошем развитии событий я заработаю больше, чем на обычных облигациях, а при плохом — потеряю не более 20% своих вложений, тогда как при вложении непосредственно в акции могу потерять и больше.

Для более обоснованного ответа надо строить модели, прогнозирующие сценарии возможного поведения курсов трех акций на пять лет вперед. Финансовые организации, которые конструируют структурные облигации и предлагают их частным инвесторам, могут «упаковывать» в них самые разные инвестиционные идеи, но в любом случае они понимают распределение рисков между собой и клиентом гораздо лучше, чем клиент. Поэтому в России структурные облигации в общем случае можно предлагать только квалифицированным инвесторам. Банк России может также определить критерии структурных облигаций, которые будут доступны неквалифицированным инвесторам при условии прохождения тестирования (подробнее см. подразд. 6.3.2).

Некоторые банки и брокеры предлагают клиентам облигации, по которым выплата номинала гарантирована в любом случае, а вот купонный доход зависит от каких-либо внешних обстоятельств. Подобные облигации не должны называться структурными, для них используются такие названия, как «инвестиционные облигации» или «облигации со структурным доходом». Риски по ним меньше, чем по полноценным структурным облигациям, так как защита первоначального капитала в любом случае гарантирована. Однако эти ценные бумаги также считаются достаточно сложными и могут приобретаться неквалифицированными инвесторами только после прохождения тестирования (подробнее см. подразд. 6.3.2).

Важным свойством облигаций является их **обращаемость** (говоря юридическим языком, оборотоспособность). Владелец облигации, купив ее, не обязан ждать возврата своих денег несколько лет: он может перепродать эту ценную бумагу другому желающему на бирже или на внебиржевом рынке, передав покупателю и все свои права — на получение купона, на получение номинала при погашении облигации и т. д.

Облигации выпускаются различными эмитентами. Так, государственные облигации Российской Федерации выпускает Правительство Российской Федерации либо Минфин России для финансирования дефицита государственного бюджета, государственные облигации субъекта Российской Федерации — правительство соответствующего субъекта Российской Федерации либо его финансовый орган, муниципальные облигации — местные администрации.

Большинство государственных облигаций торгуются на бирже. Особый порядок обращения установлен для так называемых облигаций федерального займа для населения (ОФЗ-н): гражданин может их купить непосредственно у банка-агента, торгующего такими облигациями.

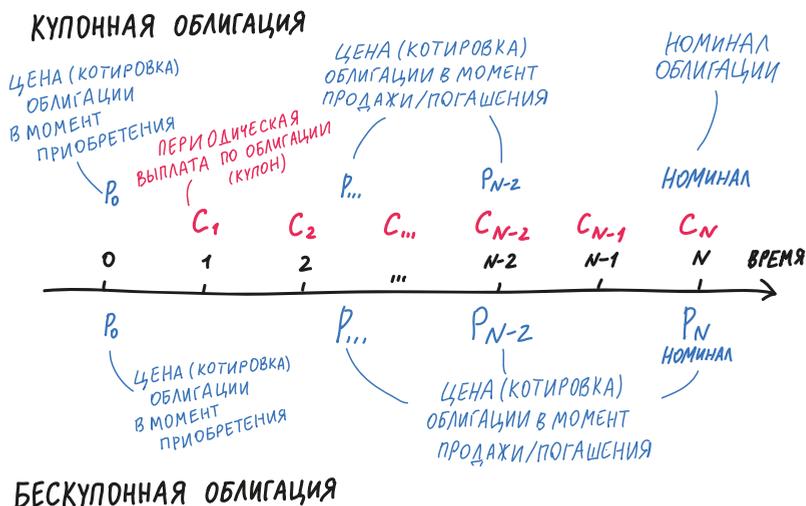
Государственные облигации считаются активом с минимальным риском, потому что государство даже при экономическом кризисе в последнюю очередь признает свою неспособность погасить долг перед инвесторами.

Корпоративные облигации выпускаются как финансовыми организациями (банками, лизинговыми компаниями, микрофинансовыми организациями и др.), так и нефинансовыми — промышленными, торговыми, транспортными, строительными и прочими компаниями — при соблюдении требований законодательства о рынке ценных бумаг. Для негосударственных эмитентов выпуск облигаций — это альтернатива получению кредитов. Чтобы понять, чем занимается компания-эмитент, каково ее финансовое положение и велик ли риск неисполнения ею своих обязательств, инвестор может изучить проспект ценных бумаг — специальный документ, подробно характеризующий эмитента и выпускаемые им облигации. Такой документ можно найти на сайте самой компании или на специализированных сайтах по торговле облигациями. Впрочем, для непрофессионального инвестора анализ проспекта — сложная задача.

Источниками дохода по облигациям для инвестора являются два компонента: во-первых, периодические выплаты (купоны), во-вторых, разница между ценой продажи (погашения) и ценой приобретения. Сумма полученных периодических выплат всегда неотрицательна, а вот разница между ценой продажи и ценой приобретения может оказаться и отрицательной величиной.

На рисунке 6.2 представлены две типичные формы потоков выплат по облигации. В нижней части рисунка 6.2 — выплата по бескупонной облигации, которая осуществляется лишь один раз, — ее номинал в момент погашения.

РИСУНОК 6.2
Основные виды
выплат
по облигациям



Номиналом (номинальной стоимостью, *face value*) облигации называется сумма, которую эмитент обязуется выплатить при ее погашении (кроме структурных облигаций). У бескупонной облигации нет периодических выплат, поэтому она размещается по цене ниже номинала. Разница между номиналом и ценой покупки называется **дисконтом**. Если инвестор продержит такую облигацию до погашения, то он получит доход в размере дисконта. Однако можно получить доход и раньше, если продать эту облигацию за цену выше цены приобретения (например, $P_{N-2} > P_0$), либо оказаться в убытке, если в момент продажи ее цена окажется ниже цены приобретения.

В верхней части рисунка 6.2 изображены потоки выплат по купонной облигации в течение срока ее обращения. Купонная облигация также может быть продана до своего погашения и принести доход либо убыток от перепродажи. Большинство российских облигаций, обращающихся на Московской Бирже, являются купонными.

В России сложилась практика: номинал облигации обычно равен 1000 руб., но в принципе он может быть любым. Чтобы нивелировать возможную разницу в номиналах, на рынке облигаций цену облигации обычно выражают не в рублях, а в процентах от номинала. Например, цена 103,45 % может означать цену облига-

ции 1034,5 руб. при номинале в 1000 руб. и цену 103 450 руб. при номинале в 100 000 руб.

При операциях с облигациями необходимо не забывать про **накопленный купонный доход** (НКД). За каждый день держания облигации ее владельцу начисляется часть очередного купона, чтобы купон справедливо распределился между всеми инвесторами, которые владели этой облигацией на протяжении купонного периода. Например, при покупке одной облигации номиналом 1000 руб. и ценой 108,45 % при НКД 5,6 руб. инвестор заплатит $1084,5 + 5,6 = 1090,1$ руб. В информации, публикуемой биржей в виде таблицы котировок на покупку и продажу, отражаются так называемые «чистые» цены облигаций, не учитывающие НКД, но в действительности при покупке его необходимо уплатить продавцу.

Уровень риска по облигациям зависит в первую очередь от кредитного качества эмитента: если он не испытывает финансовых трудностей, то заплатит все, что должен по облигациям, вовремя и в полном объеме. Соответственно, в большинстве случаев все платежи по облигациям заранее известны с точностью до календарного дня. Всё это делает расчет стоимости облигации в любой момент времени технически несложным делом, однако для этого используются формулы, которые людям, далеким от математики, освоить непросто.

Как определить внутреннюю цену облигации?

Расчет внутренней цены облигации осуществляется путем дисконтирования ожидаемых поступлений по этой облигации (купонные выплаты и номинал при погашении) и суммирования полученных значений. Напомним, что идея дисконтирования, или нахождения «современной стоимости» будущих денег, обсуждалась в главе 4. Внутренняя цена облигации показывает текущую стоимость денежных потоков, генерируемых облигацией, в случае ее оценки независимым аналитиком с позиций рациональности.

Предположим, что облигация выпущена на срок n лет с фиксированным купоном C (обычно это фиксированная доля номинала, т. е. $C = c \times MV$), который выплачивается один раз в год, номинал облигации — MV . Ставка дисконтирования по данной облигации, по мнению данного инвестора, составляет r . Тогда внутренняя цена облигации P_0 для этого инвестора:

$$P_0 = \frac{C}{1+r} + \frac{C}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C}{(1+r)^n} + \frac{MV}{(1+r)^n}. \quad (2)$$

В частном случае, если размер купонной ставки равен ставке дисконтирования ($r = c$), то $P_0 = MV$ (цена облигации равна

номиналу)¹. Также непосредственно перед погашением цена облигации становится равной номиналу, поскольку остается один платеж в размере номинала, который не дисконтируется. Важным показателем для инвестора является доходность. Простейший расчет позволяет легко найти так называемую текущую доходность (*current yield, CY*) — это соотношение годового купона по облигации и текущей рыночной цены:

$$CY = \frac{C}{P_0} \times 100\% . \quad (3)$$

Данный показатель позволяет оценить, сколько копеек за год будет приносить каждый вложенный в облигацию рубль, пока инвестор ее держит. В простейшем случае, если облигация торгуется по номиналу, текущая доходность равна купонной ставке. Если же цена выше или ниже номинала, то текущая доходность, наоборот, будет соответственно ниже или выше купонной ставки.

Но текущая доходность не позволяет оценить, какую дополнительную выгоду или, напротив, убыток получит инвестор при погашении облигации. Для корректного расчета общей доходности за весь срок владения облигацией используется другой показатель — доходность к погашению (*yield to maturity, YTM*). Он показывает, какую доходность в процентах годовых в среднем получит инвестор, если сейчас купит облигацию по рыночной цене и продержит ее до погашения, реинвестируя промежуточные доходы по той же ставке доходности. Примечательно, что формула для расчета доходности к погашению практически совпадает с формулой внутренней цены облигации, но с одной важной оговоркой: в данном случае мы, наоборот, знаем рыночную цену и решаем уравнение относительно процентной ставки в знаменателе:

$$P_0 = \frac{C}{1+YTM} + \frac{C}{(1+YTM)^2} + \dots + \frac{C}{(1+YTM)^n} + \frac{MV}{(1+YTM)^n} . \quad (4)^2$$

1 Данная формула усложняется, если купон выплачивается чаще: необходимо дисконтировать каждый ожидаемый платеж. Кроме того, если облигация покупается в середине или в конце купонного периода, необходимо осуществлять дисконтирование по дробному количеству лет, что делает вычисления «вручную» практически невозможными. Для расчета текущей стоимости НКД не важен, так как мы рассматриваем только будущие денежные потоки от облигации. Но величину НКД необходимо учесть при определении цены, по которой будет оформлена сделка купли-продажи.

2 Эта формула также верна в начале купонного периода при условии выплаты купонов один раз в год. Необходимо корректировать количество купонов, а если облигация покупается в середине или в конце купонного периода — учитывать НКД и осуществлять дисконтирование по дробному количеству лет (измеряя срок в днях).

Рассчитать вручную этот показатель в большинстве случаев невозможно. Для его вычисления в программе MS Excel можно использовать функцию ВСД (внутренняя ставка доходности) для русифицированной версии и функцию IRR (*internal rate of return*) для английской версии. Именно эту доходность необходимо сравнивать с доходностью других инструментов, инвестиции в которые инвестор рассматривает как альтернативу вложениям в облигацию.

С 1 января 2021 г. все доходы по облигациям, принадлежащим частным инвесторам, облагаются налогом на доход физических лиц (НДФЛ) по ставке 13 % для резидентов Российской Федерации и по ставке 30 % — для нерезидентов (подробнее о НДФЛ см. гл. 8).

Итак, если вы хотите начать инвестировать, то инвестирование в облигации — хорошая возможность в силу их сравнительно низкого риска.

6.2.3. ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ

Акция — это ценная бумага, дающая право инвестору на долю в капитале компании (в экономическом смысле). Это право, в свою очередь, включает три основных компонента: право получать часть прибыли компании, право участвовать в управлении компанией путем голосования на собрании акционеров и право получить часть имущества компании в случае ее ликвидации (но только если после расчетов со всеми кредиторами у компании останутся средства/имущество, а это бывает редко).

Следовательно, ключевые отличия акций от облигаций заключаются в том, что владельцы акций имеют право голоса, а владельцы облигаций не участвуют в управлении компанией; акционеры могут получить часть прибыли, но размер этой выплаты заранее не определен, а держатели облигаций не участвуют в прибылях, зато имеют твердый предсказуемый доход от инвестиций. Кроме того, акция бессрочна, тогда как облигации чаще всего имеют срок погашения, и компания не обязана выкупать акции у акционеров по заранее известной цене (за исключением нескольких особых ситуаций, оговоренных в законодательстве).

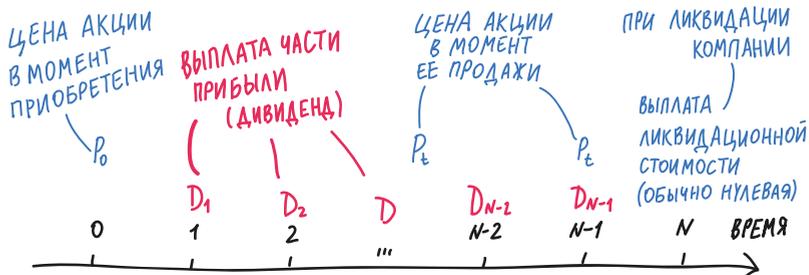
Выплата компанией своим акционерам части прибыли называется **выплатой дивидендов**. Это право, а не обязанность компании: ведь у нее могут быть и другие способы использования прибыли, выгодные для акционеров, — вложение в хорошие инвестиционные проекты, модернизация оборудования, погашение долгов, т. е. она может потратить прибыль на свое развитие. При этом по российскому законодательству

рекомендовать выплату дивидендов должен совет директоров компании, он же определяет их размер. Общее собрание акционеров может утвердить или не утвердить это решение, но увеличить размер выплачиваемых дивидендов оно не вправе. Компания может выплачивать дивиденды по обыкновенным акциям только в случае, если по итогам отчетного периода у нее есть нераспределенная прибыль, а сами выплаты не приведут к ухудшению ее финансового положения.

Таким образом, наиболее существенное отличие акций от облигаций в том, что выплаты по облигациям фиксированы и практически гарантированы, а на выплату дивидендов по акциям влияет довольно много факторов. Это существенно снижает предсказуемость денежных потоков по акциям и затрудняет их достоверную стоимостную оценку. На рисунке 6.3 представлены виды выплат по акциям.

РИСУНОК 6.3

Основные виды выплат по акциям



Поскольку дивиденды не являются гарантированными, инвесторы при покупке акций в большей степени рассчитывают на доход от роста их стоимости. Впрочем, на фондовых рынках многих стран есть компании, которые стараются платить дивиденды регулярно и в большом размере (до 7–10% от стоимости акции), но всё же при наступлении кризиса, если деятельность фирмы станет убыточной, дивидендов не будет.

Достаточно часто инвестирование в акции сводится к простой формуле: «купил — подождал — продал дороже». Профессиональные участники рынка регулярно выпускают аналитические отчеты с прогнозом цен акций на перспективу (например, через год с момента выпуска отчета), на основе которых дают рекомендации: продавать, держать или покупать те или иные акции. Если аналитик считает, что цена акции через год будет значительно выше, чем сегодняшняя, то он дает рекомендацию «покупать», если в районе текущей стоимости или чуть выше — «держат» (в случае, если ин-

вестор уже владеет этими акциями), а если ниже — «продавать». Однако к таким рекомендациям следует относиться осторожно: они ориентированы на широкий круг участников финансового рынка и могут не подойти конкретному инвестору, так как не учитывают его инвестиционный профиль (см. ниже).

Почему же курсы акций вообще растут, если у компании отсутствуют твердые обязательства выплачивать акционерам хоть что-нибудь? От того, что растут активы компании? Но активы не принадлежат акционерам напрямую, на них можно претендовать только при ликвидации компании, а хорошо работающую организацию ликвидировать никто не будет. От того, что компания генерирует прибыль? Но если прибыль не распределяется на дивиденды, то акционер опять же не получает выгоды от ее роста.

Можно прийти к несколько парадоксальному выводу: цена акций растет только потому, что другие инвесторы верят: эти акции будут приносить им доход — опять-таки в форме либо дивидендов, либо роста цены — и готовы платить за них больше. Эти убеждения основаны на неких устойчивых общественных представлениях: цена акций должна расти, если компания развивается успешно, получает устойчивую прибыль, активно вкладывает средства в свое развитие, увеличивает выручку, осваивает новые рынки и т. п. Покупая акции, мы покупаем будущие успехи компании, а еще точнее, ожидания оценки рынком ее будущих успехов.

Поскольку устойчивый «якорь» цены в виде суммы дисконтированных потоков заранее известных будущих доходов для акций отсутствует, то колебания цен на акции и на краткосрочном, и на долгосрочном горизонте значительно больше, чем колебания цен на облигации. На этом рынке можно быстрее разбогатеть и быстрее потерять средства. Краткосрочные операции с акциями, как правило, спекулятивны и включают элемент игры: одни участники рынка ожидают роста цены каких-либо акций и, соответственно, приобретают их, другие ждут падения цен тех же акций и, соответственно, продают их. На краткосрочные колебания цены акций влияют не столько фундаментальные изменения финансового положения компаний или их доли на рынке, сколько новости, которые интерпретируются участниками рынка как положительные или отрицательные.

Однако было бы несправедливо рассматривать рынок акций только как своеобразное «казино». На развитом фондовом рынке с большим числом участников и значительным объемом торгов стоимость конкретных акций в каждый данный момент отражает имеющуюся у участников рынка информацию о соответствующей компании и их мнения о ее перспективах с учетом ситуации в отрасли,

в смежных отраслях, в национальной экономике в целом (а для глобальных компаний — и в мировой экономике). Изменения цен, соответственно, связаны с появлением новой информации и изменением коллективного мнения участников рынка о текущем положении компании или ее перспективах. Таким образом, динамика цен фондового рынка отражает состояние экономики и его ожидаемые изменения, она даже может предсказать такие изменения.

Следовательно, для грамотной и успешной стратегии на рынке акций необходимо предварительно провести глубокий анализ различных компаний, отслеживать разнообразную информацию о них и о состоянии экономики в целом, понимать, как могут отреагировать другие участники рынка на ту или иную новость. **Случайным образом выиграть на рынке акций весьма затруднительно, а долго выигрывать случайно просто невозможно.** И все же в развитой рыночной экономике на долгосрочном горизонте хорошо построенный диверсифицированный портфель акций имеет больше шансов обыграть инфляцию, чем другие активы.

Для акций, как и для облигаций, можно рассчитывать **текущую (дивидендную) доходность** как соотношение дивидендов, уже выплаченных за прошлый период, и текущего рыночного курса акций. Но этот показатель мало информативен для инвестора, поскольку ничего не говорит о будущих результатах его инвестиций, — он является лишь одной из характеристик акции, на основании которых инвестор делает выбор. Показатель «доходность к погашению» для акций не может быть рассчитан в принципе, так как они, в отличие от облигаций, не подлежат погашению. Остается такой показатель, как **историческая доходность**, или **доходность за период владения** акцией (*holding period return, HPR*):

$$HPR = \frac{\sum Div + (P_1 - P_0)}{P_0 \times T} \times 100\%, \quad (5)^1$$

где $\sum Div$ — сумма дивидендов за весь срок владения акциями, P_0 — цена покупки акции, P_1 — цена продажи акции, T — срок владения акциями в годах (в том числе возможны дробные значения).

Многие начинающие инвесторы часто приходят к мысли, что если купить акции непосредственно перед выплатой дивидендов,

1 Данная формула не учитывает возможность реинвестирования полученных дивидендов и в этом смысле является упрощенной по сравнению с формулой доходности к погашению облигаций. Теоретически можно составить уравнение по аналогии с формулой (1), подставив вместо C_1, C_2, C_t соответствующие значения дивидендов, а вместо номинала облигации — цену продажи акции, и решить это уравнение относительно r , но обычно так не поступают.

а потом сразу их продать, то можно выиграть существенно больше. Но придется разочаровать таких новичков: другие инвесторы на рынке не глупее, и по мере приближения ожидаемых высоких дивидендов цена акции возрастает. А вот акции компаний, которые регулярно выплачивают большие дивиденды, имеет смысл держать в своем портфеле в надежде на то, что в очередном году они опять произведут большие выплаты.

Акции обладают разной степенью привлекательности для частных инвесторов: акции наиболее крупных компаний, которые всем известны, пользуются наибольшей популярностью, и это обеспечивает на рынке большое количество продавцов и покупателей этих акций, поддерживая их высокую ликвидность. Часто их называют «голубыми фишками» или акциями первого эшелона.

Есть акции компаний-эмитентов, которые менее известны и популярны. По частоте сделок с ними они сильно проигрывают акциям первого эшелона. Конечно, это необходимо учитывать инвестору, впервые выходящему на рынок: с точки зрения ликвидности лучше приобретать в портфель «голубые фишки» или акции, входящие в индекс Московской Биржи.

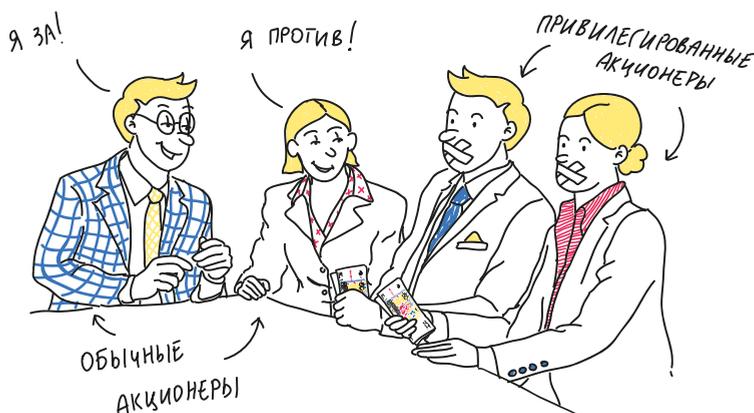
Как с дивидендов, так и с доходов от продажи подорожавшей в цене акции гражданину необходимо уплатить налог по ставке 13%. Но если вы владели больше трех лет акциями, которые обращаются на организованном рынке, вы имеете право на налоговый вычет в размере прибыли, полученной от реализации этих акций.

6.2.4. ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ

Исторически первыми появились обыкновенные акции, которые давали право на долю имущества компании, на дивиденды (негарантированные) и право голоса на собрании акционеров. Такие акции и сегодня преобладают как на российском, так и на большинстве фондовых рынков. Их доходность при хорошем для компании положении дел может быть существенно выше доходности облигаций, при неудачном — они могут падать в цене и принести убытки владельцам.

Со временем появился также гибридный инструмент, который отчасти сохранил черты обыкновенной акции, а отчасти приобрел некоторые свойства облигаций, — **привилегированная акция**. Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на собрании акционеров (за исключением нескольких вопросов), зато компания обещает им заранее известные дивидендные выплаты.

Это делает оценку стоимости таких акций более предсказуемой, а значит, их стоимость оказывается менее изменчивой (волатильной) по сравнению со стоимостью обыкновенных акций этого же эмитента. Хотя дивиденды по привилегированным акциям также не гарантированы, но у их владельцев есть преимущество в очередности: если по ним не выплачен обещанный дивиденд, то нельзя платить дивиденды по обыкновенным акциям. Кроме того, при невыплате обещанного дивиденда держатели привилегированных акций приобретают право голоса при решении всех вопросов на общем собрании акционеров.



Согласно Федеральному закону от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» размер дивиденда и/или ликвидационная стоимость¹ по привилегированным акциям определяются в уставе компании либо в абсолютном размере, либо в процентах от номинала акций, либо в виде формулы, в которую включаются значения тех или иных показателей деятельности компании. В случае, когда компания выпустила несколько типов привилегированных акций, для каждого типа в уставе прописывается размер дивидендов (или формула его расчета) и очередность их выплат, а также участие в распределении ликвидационной стоимости компании и очередность этого участия.

В России у многих компаний, привилегированные акции которых были выпущены в обращение в ходе приватизации, размер

¹ Ликвидационная стоимость — это сумма, которая должна быть выплачена владельцу привилегированных акций при ликвидации компании, если останутся деньги после расчетов с кредиторами.

дивиденда рассчитывается по формуле, в которую включена определенная доля прибыли. На западных рынках владельцы привилегированных акций обычно не имеют права на распределение дополнительной прибыли, если таковая окажется у компании.

Устав компании может предусматривать возможность конвертации привилегированных акций в обыкновенные акции или в привилегированные акции другого типа. В этом случае прописываются условия и порядок такой конвертации, прежде всего количественные параметры.

6.2.5. ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Отличительной особенностью таких инструментов является то, что все они основаны на будущих сделках, условия которых фиксируются сейчас. Наиболее популярными производными финансовыми инструментами (ПФИ) на организованных торгах являются фьючерсы и опционы. Для таких ПФИ на Московской Бирже существует отдельная секция — срочный рынок. Срочным он называется потому, что определяется конкретный срок действия каждого контракта.

Фьючерсный контракт — это биржевой договор, по которому продавец обязуется поставить оговоренное по качеству количество товара (базовый актив), а покупатель — в определенную дату в будущем оплатить и получить товар по цене, установленной в момент заключения сделки. Аналогичные внебиржевые производные инструменты называются **форвардными контрактами**.

Когда фьючерсные контракты только появились (в США в середине XIX в.), все они были **поставочными**, т. е. в конце срока по ним происходила физическая поставка оговоренного товара. Однако затем большинство таких контрактов стали **расчетными**, т. е. физической поставки товара не происходит, определяется сумма выигрыша/проигрыша каждой стороны и осуществляется перевод денег от проигравшей стороны выигравшей.

Например, гражданин Иванов купил 1 марта 2019 г. на Московской Бирже расчетный фьючерс на алюминий ALMN-6.19 по цене 1700 долларов США за одну тонну. Из названия фьючерсного контракта видно, что он исполняется в июне 2019 г. Если в момент его исполнения цена одной тонны алюминия будет 1800 долларов США, то гражданин Иванов заработает 100 долларов США (формально он получит одну тонну по 1700 долларов США и тут же продаст ее на товарном рынке по цене 1800 долларов США).

Если в момент исполнения контракта цена одной тонны алюминия составит 1600 долларов США, то гражданин Иванов потеряет 100 долларов США (он получит одну тонну алюминия по цене 1700 долларов США, которую сможет реализовать на рынке по цене 1600 долларов США).

Торговля фьючерсными контрактами имеет определенные особенности, которые необходимо учитывать.

Во-первых, в момент заключения фьючерсного контракта его участники ничего не платят друг другу, так как непонятно, какой будет цена на товар в момент исполнения контракта. Но при этом требуется внести в клиринговую организацию, работающую совместно с биржей, гарантийное обеспечение (ГО) — определенную долю стоимости контракта, которая гарантирует способность участников сделки выполнить в будущем свои обязательства по контракту. В зависимости от того, насколько сильно может колебаться цена базового актива (товара, акции, облигации), биржа и клиринговая организация устанавливают разные требования к размеру гарантийного обеспечения: для менее волатильных активов — 5–10 % от суммы контракта, для более волатильных — и 15 %, и 20 %, и 30 %.

Во-вторых, фьючерсные контракты являются маржируемыми, т. е. каждый день происходит расчет выигрышей и проигрышей (или *вариационной маржи*) по занимаемой позиции. Деньги за проигрыш списываются из суммы гарантийного обеспечения, а деньги за выигрыш присоединяются к этой сумме. Полностью забрать деньги со счета можно, лишь закрыв позицию по фьючерсному контракту.

В-третьих, как только величина оставшейся на счете гарантийной суммы станет меньше определенного значения, инвестор получает **маржин-колл** (*margin call*) — требование пополнить счет, чтобы величина гарантийного обеспечения вернулась к требуемому уровню. Эта величина может составлять, например, половину первоначального гарантийного обеспечения. «Уйти в минус» инвестору не позволят. Если после маржин-колла средства не вносятся, то позиция инвестора по данному контракту может быть принудительно закрыта с убытком для него.

Приведем условный упрощенный пример расчета по фьючерсным контрактам (табл. 6.2).

ТАБЛИЦА 6.2

Пример расчета по фьючерсному контракту

Дата	Цена базового актива на дату	Изменение цены базового актива	Начальный баланс ГО на дату	Вариационная маржа на дату	Конечный баланс ГО на дату	Маржин-колл (М)	Доп. внос в ГО	Финансовый результат по позиции
01.03	1700		170					
02.03	1630	-70	170	-70	100		0	-70
03.03	1550	-80	100	-80	20	М	135	-150
04.03	1520	-30	155	-30	125		0	-180
05.03	1500	-20	125	-20	105		0	-200
06.03	1590	+90	105	+90	195		0	-110
07.03	1510	-80	195	-80	115		0	-190

Допустим, инвестор Петров 1 марта занял позицию покупателя по фьючерсному контракту, который исполняется 7 марта. Первоначальное гарантийное обеспечение составляет 10% от стоимости контракта. Если остаток на счете ГО падает ниже 50% от его первоначального размера, возникает маржин-колл, и инвестор обязан внести дополнительные средства в таком размере, чтобы ГО составляло не менее 10% от новой стоимости контракта.

Мы видим, что цена на базовый актив фьючерсного контракта снижалась несколько дней подряд, что привело к убыткам инвестора Петрова. 3 марта на его счете осталось 20 руб. при стоимости контракта 1550 руб., т. е. меньше 5%. Петров получил требование о пополнении гарантийного обеспечения (маржин-колл) и внес на счет еще 135 руб., благодаря чему ГО увеличилось до 155 руб., т. е. 10% от новой стоимости контракта. Далее цена актива подросла, и на счет Петрова был зачислен выигрыш, но в день исполнения контракта цена еще раз упала.

Таким образом, Петров внес по этому фьючерсному контракту $170 + 135 = 305$ руб., а получит обратно при закрытии контракта 115 руб. (конечный баланс ГО на дату закрытия). Суммарно его финансовый результат от позиции покупателя в этом фьючерсном контракте составил -190 руб., что соответствует динамике цены контракта, которая упала

с 1700 до 1510 руб. Обратите внимание, что для совершения этой операции Петрову не понадобилось первоначально инвестировать 1700 руб. — он обошелся суммой в несколько раз меньше.

Петров ожидал роста стоимости базового актива, поэтому он занял позицию покупателя фьючерса, но его ожидания оказались ошибочными, и он понес убытки. Напротив, если бы он занял позицию продавца фьючерса, то от падения стоимости базового актива он бы выиграл и его финансовый результат составил +190 руб.

Как видите, при использовании фьючерсного контракта инвестору могут потребоваться деньги до момента исполнения контракта, если цена актива резко уйдет в неблагоприятную для него сторону, хотя потом он, может быть, и заработает (если цена изменится выгодным для него образом).

С опционами ситуация немного другая. Опционный контракт фиксирует право одной стороны купить (опцион «колл») или продать (опцион «пут») определенное количество базового актива по заранее известной цене (цена «страйк») в момент исполнения опционного контракта. Сторона, имеющая право выбора, называется покупателем опциона, и за это право она уплачивает другой стороне (продавцу опциона) определенную сумму — цену опциона (премию). Если опционный контракт можно исполнить только в последний день (дата истечения опциона), такой опцион называют европейским, а если в любой день до даты истечения, включая последний, — американским.

Таким образом, фьючерсный контракт устанавливает для обеих его сторон обязательства, которые нельзя не исполнить, а опцион одной стороне дает право выбора: требовать от другой стороны исполнения контракта (и, соответственно, исполнять свои обязательства) либо отказаться от исполнения контракта и потерять уплаченные за опцион деньги.

Хотя опционы могут использоваться самостоятельно, наиболее широко они применяются в составе опционных стратегий, которые позволяют, как и фьючерсы, при угадывании движения цены на базовый актив заработать деньги. Но в отличие от фьючерсов опционы и опционные стратегии дают возможность покупателю опционного контракта ограничивать убыток в случае движения цены в неблагоприятную сторону.

Кроме того, фьючерсы и опционы используются для **хеджирования** — управления рисками при совершении операций с базовыми активами.

Мы бы не рекомендовали использовать подобные инструменты начинающему инвестору, так как в торговле фьючерсами и опционами используется принцип «финансового рычага» — даже небольшие колебания базового актива могут привести как к существенно-му выигрышу, так и к значительной потере по отношению к размеру вложенных средств. Операциями с производными финансовыми инструментами имеет смысл заниматься только при помощи инвестиционных советников или при наличии соответствующего образования.

6.3. Финансовые посредники и инфраструктура финансового рынка

Что дает финансовый рынок экономике в целом и отдельным экономическим агентам? Почему финансовые организации и посредники очень важны?

Во-первых, для общества в целом появление посредников, специализирующихся на поиске контрагентов, предоставлении инвестиционных рекомендаций на основе анализа информации и т. п., снижает совокупные затраты, так как эти участники рынка выполняют свою работу с меньшими издержками и с большей эффективностью, чем непрофессионалы.

Во-вторых, большинство российских частных инвесторов не имеют профильного экономического или финансового образования, следовательно, им сложно разбираться в тонкостях финансовых схем и работы финансовых инструментов. Этот недостаток знаний компенсируют профессиональные участники рынка, оказывая консультационные услуги и услуги доверительного управления.

В-третьих, государство устанавливает правила игры на финансовых рынках и следит за их соблюдением всеми сторонами с целью повышения безопасности инвесторов за счет поддержания определенного стандарта качества услуг для них. Так, финансовые организации должны получать соответствующие лицензии Банка России и соблюдать правила, установленные законами, нормативными актами Банка России, а также саморегулируемыми организациями (СРО).

6.3.1. ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Основными действующими лицами на финансовом рынке являются:

- инвесторы;
- эмитенты;
- инфраструктурные организации;
- инвестиционные посредники.

Эмитентами облигаций могут быть как компании (юридические лица), так и государство. Акции же выпускают только компании, созданные в форме акционерных обществ, причем на бирже обращаются акции лишь публичных акционерных обществ (ПАО). У производных финансовых инструментов эмитентов нет — они являются двусторонними контрактами, которые могут заключать между собой любые участники рынка.

Инвесторами могут быть частные лица и компании любой формы собственности. Например, если вы решитесь купить облигации, то станете инвестором. Если ООО «Ромашка» вложит свои средства в акции какого-нибудь ПАО, то ООО «Ромашка» тоже станет инвестором.

К инвестиционным посредникам (в экономическом смысле) относятся брокеры, дилеры, доверительные управляющие, форекс-дилеры, а также, с некоторыми оговорками, инвестиционные советники.

Существует два типа фондового рынка: биржевой и внебиржевой. На них могут совершаться примерно одни и те же операции, но для частного инвестора биржевой рынок явно удобнее, так как на нем всё предельно стандартизировано для увеличения скорости совершения сделок с активами, а также максимально просто и надежно устроены расчеты. На внебиржевом рынке инвестору или его брокеру придется самостоятельно искать контрагента, вести переговоры с ним, заключать договор, проводить расчеты. Поэтому дальнейшее изложение предполагает, что частный инвестор использует биржевой рынок.

Поскольку акции и облигации сегодня имеют бездокументарную форму, важную роль в функционировании рынка ценных бумаг играют так называемые учетные организации. Это депозитарии, по договорам с инвесторами открывающие им **счета депо**, на которых делаются записи о количестве имеющихся у владельца счета ценных бумаг, и регистраторы — они ведут учет акционеров акционерного общества на основании договоров с эмитентами и открывают акционерам **лицевые счета**, составляют список акционеров, имеющих право на участие в собрании акционеров, на полу-

чение дивидендов¹. Депозитарии и регистраторы дают возможность хранить бездокументарные ценные бумаги, установить их владельца, реализовать права, удостоверенные ценными бумагами, купить или продать их.

Для частного инвестора существуют три основных способа осуществлять инвестиции: открыть брокерский счет, передать средства в доверительное управление профессионалам либо самостоятельно осуществлять какие-то сделки с другими частными лицами без помощи посредников. Последний вариант лучше не использовать в силу высокой вероятности мошенничества недобросовестных лиц и компаний, поэтому далее мы его не рассматриваем.

6.3.2. КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ И НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Закон «О рынке ценных бумаг» вводит деление всех инвесторов, как граждан, так и юридических лиц, на две категории — квалифицированные и неквалифицированные инвесторы². Новое регулирование по этим вопросам вступило в силу с 1 октября 2021 г.

Квалифицированные инвесторы обладают большими опытом, знаниями или капиталом, чем неквалифицированные, и потому имеют возможность совершать широкий круг операций на финансовом рынке, в том числе достаточно рискованных. Неквалифицированные инвесторы нуждаются в высокой степени защиты от риска, поэтому для них без ограничений доступен более узкий круг финансовых инструментов и операций.

Гражданина может по его заявлению признать квалифицированным инвестором брокер или управляющий, если этот гражданин соответствует хотя бы одному из пяти указанных требований:

- общая стоимость ценных бумаг, которыми владеет гражданин, и (или) общий размер обязательств из договоров, являющихся ПФИ и заключенных за его счет, соответствуют требованиям, установленным нормативными актами Банка России;
- он имеет опыт работы по совершению сделок с финансовыми инструментами, подготовке индивидуальных инвестиционных рекомендаций, управлению рисками, связан-

1 По облигациям реестр владельцев обычно не ведется, а функции, аналогичные функциям регистратора, выполняет депозитарий, осуществляющий централизованный учет прав на облигации по договору с эмитентом.

2 См. ст. 51.2 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

ными с совершением указанных сделок, либо опыт работы в должности, при назначении (избрании) на которую в соответствии с федеральными законами требовалось согласование Банка России;

- он совершил сделки с ценными бумагами и (или) заключил договоры, являющиеся ПФИ, в количестве, объеме и в срок, которые установлены нормативными актами Банка России;
- он располагает достаточным имуществом (порядок расчета его размера устанавливается нормативными актами Банка России);
- он имеет установленные нормативными актами Банка России образование или квалификацию в сфере финансовых рынков или какой-либо из международных сертификатов (аттестатов), перечень которых установлен Банком России.

Такому гражданину доступны все финансовые инструменты, которые торгуются на биржевом и внебиржевом рынках России. Впрочем, гражданин по своему запросу также может быть признан квалифицированным инвестором в отношении не всех, а одного или нескольких видов ценных бумаг и иных финансовых инструментов, одного или нескольких видов услуг.

Финансовая организация, которая осуществляет признание гражданина квалифицированным инвестором, делает это на основании представленных им документов и информации. Если он представит недостоверную информацию о себе, его не оштрафуют и не прогонят с фондового рынка, но в случае конфликта с финансовой организацией он лишится тех средств защиты, которые предоставляются неквалифицированному инвестору.

Неквалифицированным инвесторам, вопреки распространенному мнению, доступен достаточно широкий круг финансовых инструментов (ст. 3.1 Закона «О рынке ценных бумаг»):

- любые ценные бумаги, включенные в котировальные списки биржи, за исключением облигаций;
- облигации российских эмитентов (за исключением структурных облигаций и «облигаций со структурным доходом»), если они выпущены в соответствии с законодательством Российской Федерации или правом определенных государств и имеют кредитный рейтинг не ниже установленного Советом директоров Банка России уровня;
- облигации иностранных эмитентов (за исключением субординированных облигаций, структурных облигаций и «облигаций со структурным доходом», а также обли-

гаций, конвертируемых в акции и иные ценные бумаги), если эмитентом является иностранное государство или иностранная организация с местом учреждения в определенных государствах, а исполнение обязательств по этим облигациям обеспечивается за счет юридического лица, созданного в соответствии с законодательством Российской Федерации, которое имеет кредитный рейтинг не ниже установленного Советом директоров Банка России уровня;

- инвестиционные паи открытых, интервальных, биржевых ПИФ;
- государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- не включенные в котировальные списки биржи акции иностранного эмитента или ценные бумаги другого иностранного эмитента, удостоверяющие права в отношении таких акций, если указанные акции входят в расчет хотя бы одного из иностранных фондовых индексов, перечень которых определен Банком России, и клиенту — физическому лицу предоставлена информация о налоговой ставке и порядке уплаты налогов в отношении доходов по таким ценным бумагам;
- не включенные в котировальные списки биржи иностранные ценные бумаги, относящиеся к ценным бумагам схем коллективного инвестирования, если доходность таких ценных бумаг в соответствии с их проспектом (правилами) определяется иностранным фондовым индексом, входящим в перечень, определенный Банком России, и клиенту — физическому лицу предоставлена информация о налоговой ставке и порядке уплаты налогов в отношении доходов по таким ценным бумагам;
- иные ценные бумаги, соответствующие критериям, установленным нормативным актом Банка России.

Чего же не может делать неквалифицированный инвестор? Ему нельзя покупать ценные бумаги, не входящие в вышеуказанные восемь категорий. Нельзя заключать договоры, являющиеся ПФИ. Нельзя совершать маржинальные сделки (см. подразд. 6.3.3).

Впрочем, эти запреты не абсолютны. Неквалифицированный инвестор может попросить брокера совершить указанные сделки при условии, что он пройдет так называемое тестирование (ст. 51.2-2 Закона «О рынке ценных бумаг»). Тестирование вправе проводить брокер, форекс-дилер и иные лица, указанные в федеральных законах, в порядке, установленном базовым стандартом СРО по защите

прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами СРО. Вопросы тестирования должны быть составлены таким образом, чтобы полученные ответы на них могли позволить оценить опыт и знания тестируемого физического лица, а также свидетельствовать о том, что это лицо в состоянии оценивать риски с учетом характера предполагаемых сделок и оказываемых услуг. Тестирование проводится бесплатно.

После получения положительного результата тестирования брокер может совершать те сделки, о которых клиент — неквалифицированный инвестор его попросил. Но даже и в случае отрицательного результата тестирования, проведенного брокером после получения поручения такого клиента, брокер вправе исполнить это поручение при одновременном соблюдении следующих условий:

- брокер предоставит клиенту уведомление о рисках, связанных с совершением указанных в поручении сделок. В этом уведомлении должно быть указано, что совершение сделок и операций с финансовым инструментом, в отношении которого получено поручение, для клиента не является целесообразным;
- клиент заявит брокеру о принятии рисков, связанных с совершением указанных в поручении сделок;
- сумма сделки с ценными бумагами или номинал обязательства по производному финансовому инструменту не превышает 100 000 руб. (либо в случае, если стоимость одного лота ценных бумаг или одной ценной бумаги превышает 100 000 руб., сумма сделки не превышает, соответственно, стоимости одного лота или одной ценной бумаги).

6.3.3. БРОКЕР И ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Брокер — профессиональный участник рынка ценных бумаг, который по поручению клиента и за его счет совершает сделки с ценными бумагами и заключает договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, на основании возмездных договоров с клиентом.

Доверительный управляющий — профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, на основании договора доверительного управления.

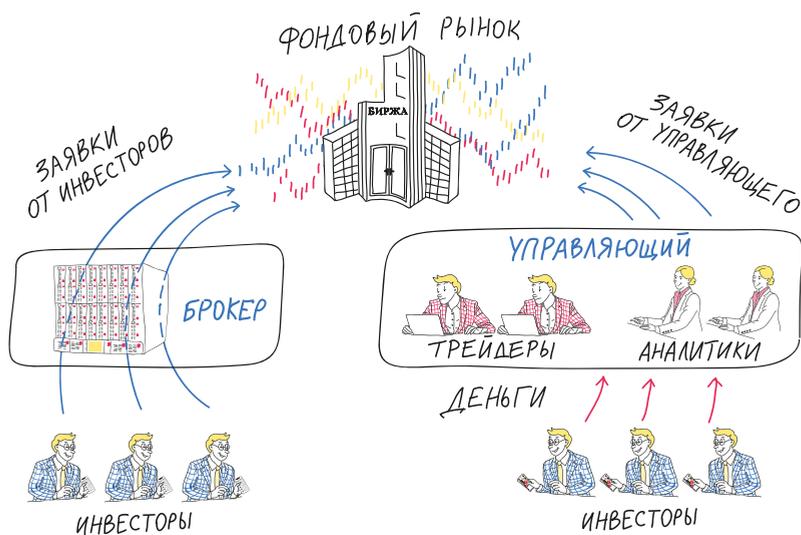
Брокерская деятельность и деятельность доверительных управляющих является лицензируемой, соответствующие лицензии выдаются Банком России.

На сайте Банка России¹ есть актуальный список компаний, имеющих брокерскую лицензию и/или лицензию доверительных управляющих. Это означает, что компания соответствует требованиям, перечисленным в Законе «О рынке ценных бумаг», и на текущий день имеет право заключать договоры на обслуживание. Если компании нет в этом перечне, то с ней не стоит заключать договор, каким бы выгодным он ни казался. В случае обмана или неисполнения ею обязательств будет нелегко компенсировать потери даже через суд.

Таким образом, у инвестора, приступающего к работе на фондовом рынке, есть выбор (рис. 6.4): торговать через брокера или передать деньги в доверительное управление.

РИСУНОК 6.4

Торговля через брокера и через доверительного управляющего



Разница заключается в том, что **при работе через брокера** инвестор сам совершает сделки с помощью программного обеспечения брокера через его биржевой шлюз на доступных ему секциях

1 Ознакомиться с перечнем профессиональных участников рынка ценных бумаг — брокеров и доверительных управляющих, которые имеют лицензию Банка России, можно на сайте Банка России в разделе «Документы и данные» / «Реестры» (<https://www.cbr.ru/registries/>).

биржи. Клиент должен заключить с брокером договор о брокерском обслуживании, перевести на счет брокера определенную сумму денег для покупки ценных бумаг (а также, возможно, для покупки валюты, заключения фьючерсных и опционных контрактов) и открыть в депозитарии, указанном брокером, счет депо для учета покупаемых им ценных бумаг. Взаимные расчеты брокера и клиента учитываются на так называемом брокерском счете в системе внутреннего учета брокера.

Услуга брокера для клиента состоит прежде всего в обеспечении доступа к торговой системе биржи, и за совершаемые клиентом сделки брокер берет свою комиссию (она может устанавливаться как по каждой сделке — обычно это сотые доли процента, так и виде абонентской платы за определенный срок или посредством более сложной комбинации). Вместе с тем брокер осуществляет управление рисками клиента, в том числе устанавливает требования к обеспечению совершаемых клиентом сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. При этом брокер не гарантирует доходности по операциям клиента и не участвует ни в его прибылях, ни в его убытках.

Брокер может также предоставлять информационную поддержку клиенту или осуществлять его инвестиционное консультирование (см. подразд. 6.3.5) и за это взимать дополнительное вознаграждение. По поручению клиента брокер может совершать сделки и на внебиржевом рынке

Еще одна услуга, которую брокер может оказывать клиенту, — это предоставление займов деньгами или ценными бумагами других клиентов (операции с использованием таких займов называются **маржинальной торговлей**), если это предусмотрено договором о брокерском обслуживании. Например, вы считаете, что акции компании X в ближайшую неделю вырастут в цене, и хотите купить их на 20 000 руб., но у вас на брокерском счете только 10 000 руб. Вы просите брокера одолжить вам 10 000 руб. на неделю под проценты (скажем, под 20 % годовых) и покупаете акций на 20 000 руб. Если через неделю акции вырастут, допустим на 3 % (это весьма неплохой результат!), вы продадите их за 20 600 руб., вернете брокеру 10 000 руб. и проценты в размере 38 руб., а вам останется доход в размере 562 руб. (а не 300 руб., как это было бы без использования заёмных средств). Вы довольны, и брокер тоже заработал. Однако если бы цена на акции компании X не выросла, а упала на те же 3 %, то вы потеряли бы 638 руб. Поэтому при маржинальной торговле нужно помнить о более высоких рисках, возникающих из-за использования заёмных средств.

Одной из основных статей дохода брокера являются комиссии от проведенных сделок, и ему выгодна торговая активность клиента, увеличивающая эти комиссии независимо от того, потерял или выиграл при этом клиент. Поэтому к советам сотрудников брокерских компаний совершить сделку следует относиться с разумной осторожностью. Кроме того, в погоне за ростом своей выручки они иногда предлагают неопытным клиентам слишком рискованные для них инструменты. В момент продажи могут не раскрываться подробности о том, как устроен такой продукт, какова вероятность получения дохода, какова степень защищенности инвестора по закону. Если вы не разбираетесь в каком-то активе, не понимаете, как он работает, при каких условиях вы получаете доход, а при каких — теряете деньги, не стоит иметь дело с этим активом.

Каждый день (иногда с другой периодичностью) брокер направляет клиенту брокерский отчет (может отображаться в брокерском приложении), из которого видно движение денежных средств на брокерском счете и движение ценных бумаг на счете депо инвестора. Таким образом, инвестор всегда в курсе, сколько денег и какие ценные бумаги или финансовые активы находятся на его счете. Брокер является налоговым агентом инвестора, т. е. автоматически уплачивает за него все положенные налоги, расчет которых при совершении большого количества сделок с различными активами может быть достаточно сложным.

Деньги и финансовые активы, находящиеся у брокера, — это ваши деньги и активы, брокер не может присвоить их или расплатиться ими по своим долгам. Однако при недобросовестном поведении брокера или при его банкротстве инвестор рискует потерять часть своего имущества, и страховки от этого риска пока нет (в отличие от страхования банковских вкладов). Тем более нельзя застраховать риск падения стоимости своих активов.

При **передаче денег в доверительное управление** инвестор теряет возможность совершать сделки самостоятельно: это будет делать доверительный управляющий, не советуясь с ним (вернее, совершать сделки будут сотрудники доверительного управляющего — трейдеры — с учетом советов других сотрудников — аналитиков).

При заключении договора доверительный управляющий должен произвести так называемое инвестиционное профилирование клиента, т. е. оценить его финансовое положение, опыт работы на финансовом рынке, инвестиционные цели и готовность к риску, и в дальнейшем вкладывать деньги только в те бумаги, которые соответствуют этому инвестиционному профилю. Если средства, передаваемые вами в доверительное управление, невелики (несколько

тысяч или десятков тысяч рублей), то доверительный управляющий, скорее всего, не будет разрабатывать для вас индивидуальную стратегию, а присоединит ваши средства к одному из стандартных инвестиционных портфелей, соответствующих вашему инвестиционному профилю.

Доверительный управляющий несет перед инвесторами так называемую фидуциарную ответственность, т. е. он обязан действовать максимально эффективно в интересах клиентов. Однако важно учитывать, что и вложенные деньги, и купленные на них ценные бумаги являются собственностью инвесторов, — соответственно, они и несут все риски, связанные с возможным падением стоимости ценных бумаг. Доверительный управляющий не гарантирует инвесторам ни заранее определенной доходности, ни даже возврата вложенных средств.

Как правило, ежегодное вознаграждение доверительному управляющему за управление деньгами составляет примерно 1–2 % от суммы средств под управлением по более консервативным стратегиям, примерно 3–5 % — по более рискованным. Кроме этого, чтобы стимулировать управляющего заработать для клиента побольше, договор может предусматривать еще вознаграждение за успех, например 10 % или 20 % от полученной прибыли.

Как и брокер, доверительный управляющий является налоговым агентом по отношению к своему клиенту и обязан рассчитать и удержать налоги с полученных доходов.

При работе как с брокером, так и с доверительным управляющим всегда надо внимательно читать договор, который вы подписываете, а также все дополнительные документы, на которые в нем есть ссылки. В этих договорах могут быть различные «подводные камни», связанные с порядком внесения денег на брокерский счет, с управлением средствами на счете, с закрытием счета. Отдельное внимание следует уделить положениям брокерского договора, наделяющим брокера правом использовать денежные средства клиентов в своих интересах. Кстати, нередко эти договоры публикуются на сайте брокера или управляющего в виде стандартных регламентов, и клиентам предлагается к ним присоединиться. В этом случае изменения в договоры могут вноситься в одностороннем порядке путем их публикации на том же сайте, и клиентам стоит следить за этим.

Таким образом, можно сделать несколько выводов. Во-первых, доверительное управление требует от инвестора меньших затрат времени по сравнению с работой через брокера. Во-вторых, услуги доверительного управляющего, скорее всего, окажутся дороже, чем услуги брокера. В-третьих, при самостоятельном инвестировании

вся ответственность ложится непосредственно на вас, а при доверительном управлении — на управляющего. Что из этого более предпочтительно — решать вам.

6.3.4. БИРЖА

Биржей называют финансовый институт, обеспечивающий регулярное функционирование организованного рынка ценных бумаг, валюты, товаров (в том числе драгоценных металлов), а также производных финансовых инструментов.

Для начинающего непрофессионального инвестора биржевая торговля обычно более удобна, чем внебиржевая, по ряду причин. Во-первых, на бирже больше шансов получить «справедливую» для текущего момента цену при покупке или продаже актива. Во-вторых, компании, ценные бумаги которых торгуются на бирже, проходят определенный фильтр (процедура допуска к биржевым торгам именуется **листингом**). В-третьих, биржа обеспечивает надежное исполнение заключенных сделок благодаря системе клиринга и гарантийного обеспечения. В-четвертых, биржа может предложить своим клиентам дополнительные сервисы, например информационные продукты, включая рыночные данные в режиме реального времени и информацию об итогах торгов.

Биржа не заключает договоров с отдельными инвесторами, поэтому, как было отмечено выше, торговать на бирже частный инвестор может только через брокера. Для покупки ценных бумаг на бирже необходимо сначала перечислить на брокерский счет своего брокера некоторую сумму денег, в пределах которой инвестор сможет приобретать ценные бумаги. При этом один брокер может давать своим клиентам доступ на разные торговые площадки. В настоящее время в России для частных инвесторов доступны две биржи: Московская и Санкт-Петербургская. Традиционно Санкт-Петербургская биржа специализировалась главным образом на акциях зарубежных компаний, однако в 2020 г. Московская Биржа также запустила торги иностранными акциями.

При инвестициях в иностранные акции необходимо помнить о дополнительных рисках. Прежде всего, это валютный риск, так как иностранные акции торгуются не в рублях, а курс рубля к валюте торгов может меняться, причем значительно. Получая доход от акций иностранных компаний, вы можете столкнуться с двойным налогообложением или иными юридическими обязательствами — тут лучше получить консультацию брокера или инвестици-

онного советника, которые расскажут вам обо всех последствиях приобретения таких акций. И наконец, вкладывая средства в иностранные акции, инвестор дополнительно берет на себя рыночный риск той страны, акции компаний которой он приобретает (а это не всегда малая величина). Во всем остальном торговля акциями иностранных и российских компаний принципиально не различается.

На бирже большую часть акций нельзя покупать поштучно, они продаются партиями (лотами), размер которых составляет 10, 100, иногда 1000 и более штук. Это необходимо учитывать при планировании покупки активов. Облигации обычно можно приобрести и по одной штуке.

На бирже могут использоваться различные режимы торговли, наиболее популярным из которых является режим анонимных торгов с использованием встречного двойного аукциона. В этом режиме все заявки на покупку и на продажу каждой ценной бумаги встречаются в так называемом биржевом «стакане» (рис. 6.5), причем участники торгов видят по каждой заявке только цену и количество ценных бумаг (или лотов). При появлении в «стакане» двух заявок — на покупку и на продажу, совпадающих по цене, биржа автоматически фиксирует сделку, самим участникам торгов не надо для этого общаться между собой. Данные о заключенной сделке передаются в клиринговую систему, которая обеспечит в дальнейшем проведение окончательных расчетов.

6.3.5. КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Нередко встречается ситуация, когда инвестор хочет приобрести актив, но стоимость единицы актива настолько высока, что у него не хватает денег. Или он планирует вложиться в недвижимость, но у него только 100 000 руб., на которые недвижимость в России не купишь. Тем более сложно мелкому инвестору сформировать диверсифицированный портфель, состоящий из большого количества разных активов, чтобы снизить свой инвестиционный риск.

Для подобных инвесторов была придумана форма коллективного инвестирования — паевой инвестиционный фонд (ПИФ).

Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» определяет ПИФ как «обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного

РИСУНОК 6.5
Биржевой «стакан»

Название актива, по которому осуществляются сделки купли-продажи в этом биржевом «стакане»

Оттенками красного цвета обычно показывается информация, относящаяся к продаже актива, а оттенками зеленого (на иллюстрации желтым) — к его покупке

Все заявки отсортированы по цене: внизу самая низкая, вверху самая высокая

Цена единицы лота, по которой хотят продать количество лотов в той же строке справа

Количество лотов, которое хотят продать по цене лота в той же строке

Количество лотов, которые хотят продать по этой цене лота и ниже (накопленное количество лотов к этой цене — величина отложенного предложения)

АКТИВ: АКЦИЯ АБВ
НАК.ИТОГ ПОКУПКА ЦЕНА ПРОДАЖА НАК.ИТОГ

НАК.ИТОГ	ПОКУПКА	ЦЕНА	ПРОДАЖА	НАК.ИТОГ
			73,60	27 195
			73,58	24 446
			73,56	14 716
			73,54	88
			73,52	14 197
			73,50	10 265
			73,48	7 044
4 851	4 851	73,32		
6 873	2 022	73,30		
15 067	8 194	73,28		
22 195	7 128	73,26		
30 177	7 982	73,24		
37 110	6 933	73,22		
41 640	4 530	73,20		
48 180	6 540	73,18		

Количество лотов, которые хотят купить по этой цене лота и выше (накопленное количество лотов к этой цене — величина отложенного спроса)

Количество лотов, которое хотят купить по цене лота в той же строке

Цена единицы лота, по которой хотят купить количество лотов в той же строке слева

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

управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией». Что скрывается за этим сложным определением?

Представим себе двух инженеров — Петрова и Васечкина, которые решили выйти на фондовый рынок, так как, после того как каждый из них начал вести личный бюджет, у них появились свободные деньги для инвестирования. У них слишком мало для этого средств (у Петрова 45 000 руб., а у Васечкина 55 000 руб.), и они решили сформировать

«общий котел», куда вложили свои деньги, — получилось 100 000 руб. Поскольку у инженеров нет специальных знаний и они это осознают, они нанимают выпускника финансового факультета Иванова (он в нашем примере играет роль управляющей компании) для управления этим «имущественным комплексом». Пайщики являются собственниками имущества ПИФа, поэтому они имеют все выгоды и несут все потери от инвестирования, а у управляющей компании есть только право доверительного управления этим имуществом.

Управляющая компания (УК) делит этот «котел», например, на 1000 паев, каждый из которых стоит $100\,000 : 1000 = 100$ руб. Таким образом, Петров становится владельцем 450 паев (45 000 руб. : 100 руб. за 1 пай), а Васечкин — 550 паев.

Управляющая компания обеспечивает управление ПИФом: деньги пайщиков не лежат без дела — на них УК покупает активы, которые должны приносить доход. Пусть УК купила 500 акций компании «ГЗП» по 200 руб. Предположим, через год курс акций вырос до 400 руб., а общая стоимость всего пакета — до 200 000 руб. Благодаря этому увеличилась стоимость каждого пая со 100 руб. до 200 руб. Если Петров или Васечкин продадут свои паи, то они монетизируют выигрыш в 100 руб. на каждый проданный пай (на самом деле на руки они получают меньший доход, поскольку им придется уплатить налог, а УК берет за свою работу комиссию).

Предположим, кто-то из инженеров рассказывает своим друзьям об этом отличном доходе, и преподаватель Сергеев решает вложить свои свободные 10 000 руб. в этот фонд. Он приходит к Иванову (т. е. в УК) и приобретает 50 паев — уже не по 100, а по 200 руб. за пай. Таким образом, в общем «котле» теперь стало 500 акций компании «ГЗП» и 10 000 руб. На следующий день УК может на имеющиеся 10 000 руб. купить еще акций «ГЗП» или другой компании.

Этот пример слишком упрощен (например, ПИФ размером в 100 000 руб. по закону не может функционировать, все средства открытого ПИФа нельзя вкладывать в один-единственный актив и т. д.), но он дает понимание механизма работы паевых фондов. В реальности ПИФ может создать только лицензированная управляющая компания. Она должна зарегистрировать ПИФ в Банке России, открыть для него счет в банке, заключить договор со специализированным депозитарием, который хранит и учитывает ценные бумаги ПИФа и следит за соблюдением различных регуляторных требований при совершении сделок УК, и т. д.

При создании фонда УК регистрирует в Банке России правила доверительного управления этим фондом, которые одновременно являются условиями договора доверительного управления, и раз-

мещает их на своем сайте в открытом доступе. Потенциальный инвестор обязательно должен изучить их. В состав правил входят инвестиционная декларация, отражающая инвестиционную политику фонда (в какие активы планируется вкладывать, в какой пропорции, при каких условиях), размеры комиссий, порядок взаимодействия УК с инвестором и т. д. Инвестиционная декларация в значительной мере определяет уровень риска вложений, а значит, и ориентировочную доходность.

С точки зрения возможности стать пайщиком или выйти из их числа российские ПИФы делятся на четыре типа: открытые, интервальные, закрытые и биржевые.

В открытых ПИФах количество паев не фиксировано, и УК в любой рабочий день выкупает паи у инвесторов, которые хотят их погасить. Одновременно она готова продавать новые паи всем желающим их приобрести, что обеспечивает достаточно высокую ликвидность паев открытого ПИФа. В интервальных ПИФах покупка или продажа паев возможна в строго определенные «окна»: например, шесть раз в году по две недели, поэтому ликвидность здесь ниже. Закрытые паевые фонды создаются на определенный срок, и в течение этого срока УК не обязана выкупать паи у инвесторов по их требованию, но инвестор может перепродать паи на вторичном рынке. Наконец, в биржевых ПИФах УК не обязана выкупать паи у инвесторов, но они обращаются на бирже примерно в таком же режиме, как и акции и облигации, что обеспечивает их ликвидность.

В соответствии с требованиями Банка России¹ сейчас выделяется три категории паевых инвестиционных фондов:

- фонды финансовых инструментов;
- фонды недвижимости;
- комбинированные фонды.

В рамках фондов финансовых инструментов можно встретить фонды акций, фонды облигаций, смешанные фонды и т. д. Если открытые и интервальные фонды вкладываются главным образом в ценные бумаги, то закрытые фонды часто создаются для инвестирования в недвижимость, в девелоперские проекты. Это легко объяснить: из открытых фондов инвесторы могут забрать деньги в любой момент, что при вложениях в недвижимость сделать практически невозможно.

Кроме того, с точки зрения доступности для инвесторов все ПИФы делятся на две группы: ПИФы, паи которых могут приобретать лица,

1 См. Указание Банка России от 5 сентября 2016 г. № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов».

не являющиеся квалифицированными инвесторами, и ПИФы, предназначенные только для квалифицированных инвесторов.

На что живет управляющая компания? Во-первых, за свой труд по управлению имуществом она может брать до 10% от стоимости чистых активов фонда, из которых оплачиваются вознаграждения самой УК, специализированного депозитария, лица, ведущего реестр владельцев инвестиционных паев, оценщика, аудиторской организации и биржи. Во-вторых, при покупке пая с инвестора может взиматься надбавка до 1,5% от стоимости пая. В-третьих, при погашении пая управляющей компанией с инвестора может удерживаться скидка до 3% от стоимости пая.

В чем преимущество паевого фонда для инвестора? Первое и самое важное — ПИФ позволяет клиенту с малым количеством денег получить диверсифицированный портфель из самых разнообразных активов. Второе и не менее важное — конечное налогообложение: клиент заплатит подоходный налог только после того, как продаст свой пай. До этого инвесторы ПИФа не платят налог по сделкам с активами ПИФа, даже приносящим доход.

А есть ли у ПИФов недостатки? Конечно есть. Во-первых, такие инвестиции, как и другие вложения в ценные бумаги, не застрахованы, в отличие от банковских вкладов. Во-вторых, законодательство и нормативные акты регулятора ограничивают виды вложений ПИФов, поэтому возможности инвестирования через ПИФы более узкие, чем через брокера или доверительного управляющего. В-третьих, издержки функционирования ПИФа могут быть довольно значительными, что означает снижение доходности для инвестора.

6.3.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СОВЕТНИКИ

С конца 2018 г. на финансовом рынке появился новый вид профессиональных участников — инвестиционные советники. Их функция — консультировать как граждан, так и юридических лиц по вопросам инвестирования. Советники должны действовать добросовестно, разумно и в интересах своих клиентов.

Использование услуг инвестиционных советников позволит неквалифицированным инвесторам вкладывать свои средства в сложные виды активов. Консультации должны сопровождаться заключением договора и определением инвестиционного профиля клиента. Под инвестиционным профилем понимается следующая информация:

- о доходности от операций с финансовыми инструментами, на которую рассчитывает клиент;
- о периоде времени, за который определяется такая доходность;
- о допустимом для клиента риске убытков от таких операций, если клиент не является квалифицированным инвестором.

На основе сформированного профиля инвестиционный советник готовит индивидуальную инвестиционную рекомендацию, но следовать ей или нет — решает сам клиент. В этом принципиальное отличие от доверительного управления. Индивидуальная инвестиционная рекомендация должна включать в себя описание ценной бумаги и планируемой с ней сделки или производного финансового инструмента, в отношении которых дается эта рекомендация, анализ рисков, связанных с соответствующими ценной бумагой или финансовым инструментом, а также указание на то, имеется ли у инвестиционного советника конфликт интересов. И хотя в договоре прописываются целевые установки по доходности и риску, но отсутствует обязательство советника по достижению доходности (этого никто не может гарантировать), зато есть требование не превышать степень риска, приемлемую для клиента.

К инвестиционным советникам имеет смысл обращаться тем инвесторам, у которых недостаточно знаний и нет возможности или желания самостоятельно разобраться в устройстве финансового рынка и сути финансовых операций. Заключив один договор, инвестор получает столько консультаций, сколько ему необходимо, у него может быть несколько договоров с разными инвестиционными советниками. Однако за каждую консультацию придется заплатить, и чем сложнее состав консультации, тем больше плата за нее.

Для ознакомления с реестром инвестиционных советников вы можете использовать официальный сайт Банка России. Только указанные в этом реестре специалисты несут ответственность перед клиентом, работа с иными советниками (или теми, кто себя так именует) грозит риском потери средств и времени на судебные разбирательства.

Если клиент является неквалифицированным инвестором, то инвестиционный советник должен проинформировать его о тех ограничениях в приобретении ценных бумаг и иных финансовых инструментов, а также в совершении определенных операций, которые связаны с его статусом.

6.3.7. РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

В регулировании финансовых рынков можно выделить следующие направления:

- установление обязательных требований к деятельности профессиональных участников рынка и ее стандартов;
- государственная регистрация выпусков эмиссионных ценных бумаг и контроль за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;
- лицензирование деятельности профессиональных участников рынка;
- создание систем защиты прав владельцев финансовых инструментов и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка;
- запрет и пресечение неправомерной и нелегитимной деятельности.

Так описываются основы регулирования рынка в Законе «О рынке ценных бумаг». Государство устанавливает правила игры на рынке и следит за их выполнением всеми участниками: инвесторами, эмитентами и т. д.

Главным органом в регулировании финансовых рынков является Банк России, функции, права и обязанности которого установлены Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и рядом других законов. Банк России вправе устанавливать нормативы для профессиональных участников рынка, выдавать и отзываться лицензии, назначать временных управляющих в проблемные компании, взаимодействовать с правоохранительными органами, подавать в суд о признании компании банкротом, устанавливать требования к выпускам и видам ценных бумаг.

Важным институтом в регулировании финансового рынка являются саморегулируемые организации. Все финансовые организации, за исключением банков и других кредитных организаций, обязаны быть членами той или иной СРО. В едином реестре СРО в сфере финансового рынка по состоянию на 31 июля 2020 г. на сайте Банка России числится 18 саморегулируемых организаций, объединяющих финансовые организации по отраслевому принципу: СРО микрофинансовых организаций, СРО страховых организаций, СРО брокеров, СРО управляющих компаний, СРО негосударственных пенсионных фондов и т. д. СРО разрабатывают стандарты и правила предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательные для выполнения всеми их членами, а также контролируют соблюдение законодательства и своих стандартов.

6.4. Правила начинающего инвестора

Должно ли останавливать инвестора наличие риска? Конечно нет! С риском мы сталкиваемся постоянно, например, вероятность того, что на вас упадет метеорит, не является нулевой, но никто не носит ежедневно каску. Так же и с риском на финансовом рынке: мы знаем о его наличии, мы можем его частично уменьшить, мы можем попробовать застраховать себя от некоторых рисков.

Одной из самых простых и легких для реализации техник уменьшения риска является диверсификация, основные положения которой мы опишем далее.

6.4.1. ВЫБОР АКТИВОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ

При выборе объекта инвестирования необходимо стремиться к тому, чтобы в вашем инвестиционном портфеле оказались активы, которые будут расти в цене (или давать неплохие промежуточные выплаты). Как их найти? Увы, никто не знает абсолютно точно, как будет вести себя цена активов. Логику изменения цены одних активов можно более или менее понять, а поведение других сродни рулетке, нельзя угадать наверняка.

Если у вас достаточно свободного времени, упорства и уверенности в себе, вы можете постараться изучить всю доступную вам информацию о фондовом рынке, для того чтобы сформировать свое мнение и принимать решения самостоятельно, не следуя ничьим советам. И наоборот, если у вас нет времени или не хочется думать, выбирайте один источник информации (брокера, инвестиционного советника) и следуйте его рекомендациям либо просто передайте свои средства в доверительное управление. Выбор за вами.

Допустим, вы хотите самостоятельно решать, что и как делать, но не имеете профильного образования или знаний. В таком случае необходимо следовать принципам, которые нашли свое подтверждение на рынке уже давно.

Первый принцип — не вкладывать средства в компании, которые не понимаешь. Джереми Миллер в своей книге «Правила инвестирования Уоррена Баффета»¹ именно так характеризует секрет

1 См.: Миллер Дж. Правила инвестирования Уоррена Баффета. М.: Альпина Паблишер, 2021.

финансового успеха своего героя. «Понимать компанию» — это разобраться, где и как она получает свой доход, что использует в качестве сырья и материалов, кто является покупателем ее продукции, с кем она конкурирует и т. д. Знание этих и других параметров позволяет предположить, как определенное событие отразится на доходах компании. Можно считать, что всё, что делает компанию прибыльнее, увеличивает цену ее акций, и наоборот. При этом необходимо сделать исторический анализ реакции цены акций на «положительные» события.

Второй принцип — не вкладывать средства одновременно в несколько компаний из одной отрасли. При неблагоприятных обстоятельствах для этой отрасли активы одновременно будут терять в стоимости, что вызовет быстрое снижение стоимости портфеля.

Третий принцип — не совершать сделки необдуманно, решение продать акции должно быть взвешенным. Нельзя поддаваться эмоциям из-за колебания цены на бирже.

Одной из основных теорий является так называемый компромисс между доходностью и риском, на основе которого определяется точный вес каждого актива в портфеле. Однако эта теория на практике сталкивается со многими ограничениями, хотя и дает общее понимание, как подходить к определению состава портфеля. Возьмем эту теорию как базовую.

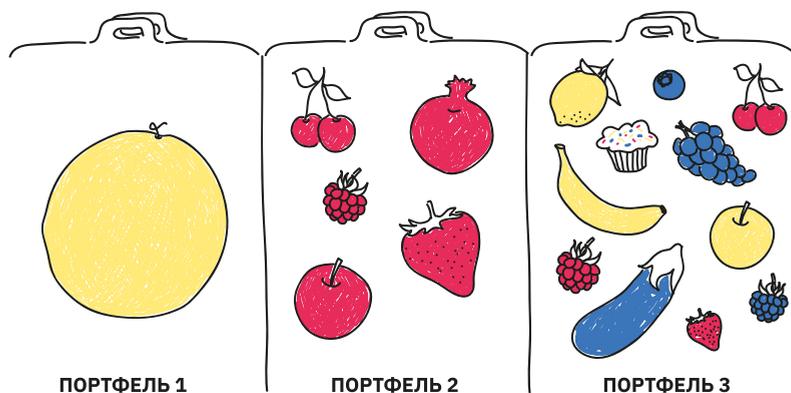
Во-первых, при формировании портфеля следует стремиться к максимальному разнообразию (диверсификации) активов.

Во-вторых, важно не только число активов, но и их разнообразие по видам основной деятельности, по классам активов, по источникам доходов (продажа ресурсов или продукции с высокой добавленной стоимостью) и т. д. Другими словами, портфель акций компаний из банковской сферы, нефтяной отрасли и транспортной отрасли лучше портфеля акций компаний только из банковской сферы.

В-третьих, согласно отдельным исследованиям, в молодом возрасте следует больше инвестировать в акции, а в пожилом — в облигации, поскольку с возрастом «аппетит к риску» снижается, а стабильность доходов становится наиболее важным мотивом инвестирования.

На рисунке 6.6 представлены три портфеля с разной структурой активов. Портфель №1 состоит из единственного актива (все средства вложены в один инструмент, например в акции нефтегазовой компании). Портфель №2 состоит из акций пяти компаний, доля вложений в них разная, но сами компании из одной отрасли.

Портфель №3 характеризуется тем, что в его составе много активов, разные отрасли. Портфель №1 обладает наибольшим риском,



портфель №2 — несколько меньшим риском, чем портфель №1, но всё же довольно большим, так как полностью несет риски конкретной отрасли, портфель №3 — наименьшим риском: в нем много активов из разных отраслей (при условии, что риски этих активов в принципе сопоставимы). Поэтому осторожный инвестор должен стремиться обладать портфелем со структурой, похожей на структуру портфеля №3.

6.4.2. ИИС: СЧЕТ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

С 2015 г. в Российской Федерации в законе появилось понятие индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Этот инструмент оказался удобным, чтобы освоить сразу несколько полезных в финансовом плане навыков: регулярно откладывать деньги, торговать на финансовом рынке, получать налоговые вычеты.

Особенности ИИС

Определение ИИС

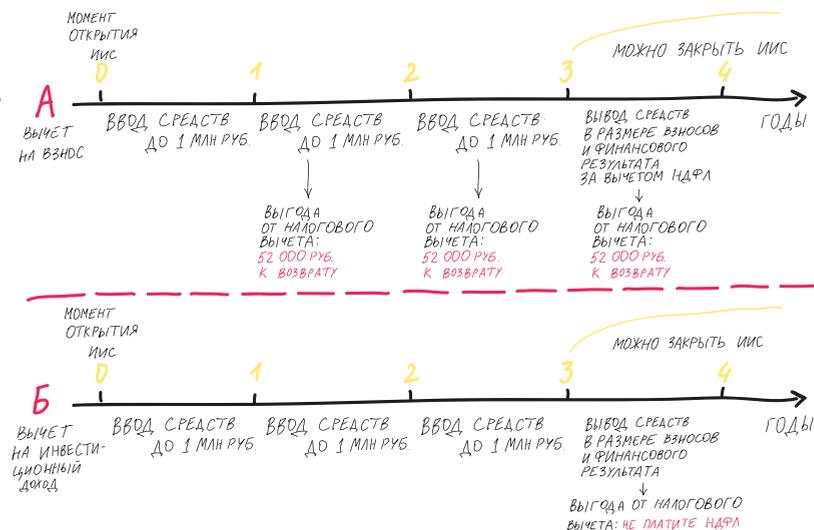
Индивидуальный инвестиционный счет — это счет у брокера или у доверительного управляющего, на который распространяется дополнительная налоговая льгота: налоговый вычет либо на внесенные на ИИС средства, либо на полученный финансовый доход от операций, проведенных в рамках ИИС.

Выбор налогового вычета инвестором

Принципиальная схема двух разных вычетов представлена на рисунке 6.7.

РИСУНОК 6.7

Как работают разные налоговые вычеты



Таким образом, налоговый вычет первого типа (на взнос) подходит для людей, имеющих официальный доход и платящих НДФЛ, которые при этом являются сравнительно консервативными инвесторами.

Налоговый вычет второго типа (на инвестиционный доход) подходит инвесторам, которые используют активные стратегии инвестирования, а также инвесторам, не имеющим официального дохода, с которого платят НДФЛ, независимо от их стратегии инвестирования.

Ключевые особенности ИИС

- Одновременно один гражданин может иметь только один ИИС (в случае открытия нового ИИС ранее открытый счет должен быть закрыт в течение 1 месяца).
- При использовании ИИС вместо обычного брокерского счета нужно понимать, что инвестировать на срок меньше, чем три года, не выйдет.
- Средства на ИИС не застрахованы, поэтому инвестор полностью берет на себя все риски.
- Частичное изъятие денег не допускается (вывод денежных средств влечет закрытие ИИС).
- Вносить на ИИС можно только рубли.
- За год на ИИС можно внести максимум 1 млн руб., при этом налоговый вычет первого типа (на взнос) будет предоставлен на сумму, не превышающую 400 000 руб.;

для инвесторов, использующих вычет первого типа, рациональной стратегией является вносить не более 400 000 руб. в год.

- Запрещено приобретать ценные бумаги иностранных эмитентов иначе, как на организованных торгах в России.
- Брокер взимает комиссию за ведение ИИС и при операциях с ценными бумагами (возможна комиссия за вывод средств на банковский счет), соответственно, необходимо разобраться в размерах комиссий, внимательно читать договор, чтобы избежать потери денежных средств.

Основное преимущество ИИС перед обычным брокерским счетом заключается в возможности получить налоговый вычет. Владельцы ИИС могут выбрать один из двух типов вычетов, при этом решение о том, какой из них применять, можно принять в конце третьего года (хотя очень часто брокеры утверждают обратное). Первый тип вычета подходит в первую очередь для начинающих и «осторожных» инвесторов. Сумма возврата составит 13 % от внесенных на ИИС денежных средств в текущем году, но не может превысить 52 000 руб., поскольку налоговым законодательством установлен предел в размере 400 000 руб., на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу. Вычет на внесенные средства предоставляется за каждый год: внесли средства в одном году — получите вычет один раз, внесли средства в двух годах — получите вычет дважды и т. д. Для реализации вашего права необходимы несколько простых действий, которые можно сделать, не выходя из дома, с помощью личного кабинета на сайте ФНС.

С 1 января 2021 г. произошли изменения в расчетах налоговых вычетов, касающиеся ИИС. До этой даты, используя ИИС типа А (вычет на взнос) (см. рис. 6.8), можно было вернуть уплаченный налог с любого дохода, который облагался по ставке 13 %, кроме дивидендов. Сейчас использовать вычет можно только на два вида доходов:

- заработную плату и иные начисления по трудовому договору;
- доходы в виде процентов, получаемых по вкладам (остаткам на счетах) физических лиц в банках, находящихся на территории Российской Федерации.

Никакие другие доходы не могут быть учтены при налоговом вычете — помните об этом при планировании! Поясним на примере. Допустим, ваш доход за 2021 г. составил 300 000 руб. в виде заработной платы и 700 000 руб. в виде средств от продажи квартиры. Если вы внесете на ИИС в 2021 г. максимальную сумму 400 000 руб., то сможете вернуть лишь 39 000 руб. (13 % налога с заработной платы), а не 52 000 руб. — максимальную сумму возврата.

Согласно Федеральному закону от 23 ноября 2020 г. № 372-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период», с 2021 г. доходы физических лиц, превышающие 5 млн руб. в год, будут облагаться по ставке 15 % (подробнее см. гл. 8). Эти изменения не отразятся на счете ИИС с типом вычета Б, т. е. при выполнении всех условий налоговая ставка все так же составит 0 %.

За более подробными разъяснениями мы рекомендуем обратиться к брокерам, которые в курсе всех изменений. Это поможет избежать неожиданностей при получении налоговых вычетов по ИИС.

Вам потребуется форма 2-НДФЛ от работодателя, копии документов о внесении денег на ИИС, брокерский отчет о движении денежных средств (его часто запрашивают, хотя он не входит в обязательный перечень документов), заявление на возврат удержанного налога и заполненная налоговая декларация 3-НДФЛ. Далее налоговая инспекция осуществляет камеральную проверку (проверку документов), и сумма излишне уплаченного налога возвращается на банковский счет по указанным в заявлении банковским реквизитам.

Второй тип вычета по ИИС подходит для опытных инвесторов с агрессивными стратегиями инвестирования: это освобождение от НДФЛ всей прибыли от операций по ИИС за весь срок его использования, но не менее трех лет. Эта льгота распространяется на всю сумму прироста изначальных вложений, размер которых — не более 1 млн руб. в год.

Для реализации своего права необходимо принести брокеру справку из налоговой о том, что вы не пользовались вычетом первого типа. На этом основании брокер сможет не удерживать с вас налог, который в противном случае он обязан удержать и перечислить в бюджет как налоговый агент.

ИИС может быть реализован как в виде счета у доверительного управляющего, так и в виде брокерского счета с доступом к торгам. При доверительном управлении вы просто приносите деньги доверительному управляющему, который открывает вам ИИС, а далее этими деньгами управляют его специалисты, покупая и продавая активы. Следует понимать, что придется заплатить за услугу управления комиссию, размер которой, скорее всего, будет больше, чем стандартная комиссия брокера. Однако при отсутствии опыта работы в сфере рынка ценных бумаг и возможности разобраться в процессе заключения сделок самостоятельно этот вариант является вполне подходящим.

В остальных случаях рекомендуемый формат ИИС — брокерский счет с доступом к торгам на бирже. Вам придется научиться при-

нимать обоснованные инвестиционные решения, изучив теоретический и практический материал о финансовом рынке, либо заключить договор об инвестиционном консультировании с брокером или независимым инвестиционным советником.

Вместе с тем нельзя забывать о комиссионных вознаграждениях брокеру и бирже за операции покупки/продажи ценных бумаг, комиссии депозитарию за ведение записей по счету депо. Вы также будете много времени тратить на анализ информации по ценным бумагам и иным финансовым инструментам. В то же время вы научитесь самостоятельно формировать портфель активов, понимать, как то или иное экономическое событие (например, рост цены на нефть) повлияет на ваш бюджет, принимать взвешенные решения с точки зрения риска.

6.4.3. МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИИС С ВЫЧЕТОМ ПЕРВОГО ТИПА

Чтобы продемонстрировать выгодность ИИС, приведем несколько примеров расчета доходности. В целях их упрощения не учитываем расходы на комиссии за совершение сделок на бирже и хранение ценных бумаг в депозитории.

Каждый из трех братьев Ивановых: Сергей, Андрей и Владимир — открыл ИИС и через три года закрыл его. Будем считать, что они не приобретали ценных бумаг на внесенные средства и использовали налоговый вычет первого типа (вычет на взнос). При этом Владимир внес деньги только в первый год, Андрей — в первый и во второй, а Сергей вносил средства каждый год. Все взносы были максимально возможные для данного вычета, т. е. 400 000 руб., и делали их в начале года, а налоговый вычет получали сразу, без временного лага в три месяца. Для удобства сведем все данные в таблицу 6.3.

ТАБЛИЦА 6.3

Пример результативности ИИС (три случая): вычет первого типа

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Доходность
Денежные потоки, вызванные внесением Владимиром средств на ИИС в 2015 г.	-400 000 руб.	52 000 руб.		400 000 руб.	
Владимир	-400 000	52 000	0,00	400 000	4,53 %

Окончание таблицы 6.3

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Доходность
Денежные потоки, вызванные внесением Андреем средств на ИИС в 2015 г.	-400 000 руб.	52 000 руб.		400 000 руб.	
Денежные потоки, вызванные внесением Андреем средств на ИИС в 2016 г.		-400 000 руб.	52 000 руб.	400 000 руб.	
Андрей	-400 000	-348 000	52 000	800 000	5,39 %
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2015 г.	-400 000 руб.	52 000 руб.		400 000 руб.	
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2016 г.		-400 000 руб.	52 000 руб.	400 000 руб.	
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2017 г.			-400 000 руб.	452 000 руб.	
Сергей	-400 000 руб.	-348 000 руб.	-348 000 руб.	1252 000 руб.	6,64 %

Как видим, даже если ничего не делать с деньгами, внесенными на ИИС, инвестор получит доходность, но не слишком высокую — банковский вклад может оказаться выгоднее. Однако это, конечно, не оптимальная стратегия инвестирования, да и государство не для этого предоставляет гражданам налоговую льготу по ИИС.

Как посчитать полученную доходность по ИИС

Напомним, что полученную доходность можно найти по формуле (5), приведенной выше в этой главе. Расчет необходимо делать в Excel (Microsoft Office) или аналогичной программе. Разберем конкретный пример. Вначале открываем лист Excel и обозначаем годы (столбец В соответствует концу

2015 г., столбец С – концу 2016 г. и т. д.). Для расчета доходности необходимо указать денежные суммы, полученные в каждом году.

Например, Владимир в 2015 г. положил на ИИС 400 000 руб., следовательно, денежный поток для него равен –400 000 руб. Этот денежный поток мы записываем в ячейку В2.

	А	В	С	Д	Е	Ф	Г
1		2015	2016	2017	2018	Доходность	
2		-400,000.00	52,000.00	0.00	400,000.00		
3	Владимир	-400,000.00	52,000.00	0.00	400,000.00		
4							

В 2016 г. Владимир получил налоговый вычет по ИИС в размере 52 000 руб., записываем в ячейку С2 эту сумму. Никаких других операций Владимир не делал, поэтому в 2017 г. денежный поток равен нулю (мы записали 0 в ячейку D2), а в 2018 г. Владимир закрыл счет, сняв с него деньги. Таким образом, за 2018 г. денежный поток для него составил 400 000 руб., которые мы записываем в ячейку Е2. Теперь у нас есть информация по годам, перенесем все денежные потоки по годам в одну строку 3 (если бы у нас было несколько денежных потоков за один год, то мы бы их просто суммировали).

Чтобы рассчитать доходность, в ячейке F3 ставим знак =, а затем вводим ВСД и открывающую скобку. В строке формул будет отображено: =ВСД(

	А	В	С	Д	Е	Ф	Г
1		2015	2016	2017	2018	Доходность	
2		-400,000.00	52,000.00	0.00	400,000.00		
3	Владимир	-400,000.00	52,000.00	0.00	400,000.00	=ВСД(
4							

Теперь необходимо выделить диапазон значений. В нашем случае он задается ячейками В3, С3, D3, Е3, или В3:Е3. Предположение является необязательным аргументом функции, поэтому можно поставить закрывающую скобку: в строке формул будет отображаться: =ВСД(В3:Е3). Нажимаем клавишу «Ввод» (Enter) и наблюдаем в ячейке F3 цифру 4,53 %. Эта цифра показывает доходность в процентах годовых, которую генерирует денежный поток с указанной структурой выплат. Другими словами, Владимир в среднем каждый год получал на свои вложенные деньги 4,53 %.

А что будет, если братья на внесенные суммы купят облигации какой-нибудь крупной компании, например с купоном 6 % годовых, при этом в моменты продажи их стоимость не будет меняться, а полученный от купонов доход будет оставаться на счетах? Денежные потоки изменятся, как и итоговая доходность (табл. 6.4).

ТАБЛИЦА 6.4

Результативность ИИС с регулярными взносами и приобретением ценных бумаг

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Доходность
Денежные потоки, вызванные внесением Владимиром средств на ИИС в 2015 г.	-400 000	72 880	20 880	420 880	
Владимир	-400 000	72 880	20 880	420 880	9,97%
Денежные потоки, вызванные внесением Андреем средств на ИИС в 2015 г.	-400 000	72 880	20 880	20 880	
Денежные потоки, вызванные внесением Андреем средств на ИИС в 2016 г.		-400 000	72 880	20 880	
Возврат внесенных средств за все годы				800 000	
Андрей	-400 000	-327 120	93 760	841 760	10,80%
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2015 г.	-400 000	72 880	20 880	20 880	
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2016 г.		-400 000	72 880	20 880	
Денежные потоки, вызванные внесением Сергеем средств на ИИС в 2017 г.			-400 000	72 880	
Возврат внесенных средств за все годы				1 200 000	
Сергей	-400 000	-327 120	-306 240	1 314 640	11,97%

Как видно, даже с приобретением такого консервативного инструмента, как облигации, доходность ИИС в годовом выражении существенно повысилась (мы учли, что на купонный доход надо заплатить 13 % НДФЛ, так как облигации были выпущены ранее 2017 г., а с 2021 г. НДФЛ взимается с купонов по любым облигациям).

6.4.4. МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИИС С ВЫЧЕТОМ ВТОРОГО ТИПА

Теперь рассмотрим результаты трех других инвесторов — сестер Фоминых: Елены, Елизаветы и Екатерины, которые выбрали налоговый вычет второго типа. Они вносили на свои счета по 1 млн руб., на которые покупали акции (Елена — в 2015 г., Елизавета — в 2015 и 2016 гг., Екатерина — в 2015, 2016, 2017 гг.). Их портфели с 2015 по 2016 г. упали на 2 %, с 2016 по 2017 г. выросли на 12 %, с 2017 по 2018 г. выросли на 15 % (допустим, что дивиденды по акциям не выплачивались). Результаты приведены в таблице 6.5.

ТАБЛИЦА 6.5

Пример результативности ИИС: вычет второго типа

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Доходность
Денежные потоки, вызванные внесением Еленой средств на ИИС в 2015 г.	-1 000 000			1 339 520	
Елена	-1 000 000			1 339 520	10,23 %
Денежные потоки, вызванные внесением Елизаветой средств на ИИС в 2015 г.	-1 000 000			1 339 520	
Денежные потоки, вызванные внесением Елизаветой средств на ИИС в 2016 г.		-1 000 000		1 288 000	
Елизавета	-1 000 000	-1 000 000		2 627 520	11,47 %
Денежные потоки, вызванные внесением Екатериной средств на ИИС в 2015 г.	-1 000 000			1 339 520	
Денежные потоки, вызванные внесением Екатериной средств на ИИС в 2016 г.		-1 000 000		1 288 000	
Денежные потоки, вызванные внесением Екатериной средств на ИИС в 2017 г.			-1 000 000	1 150 000	
Екатерина	-1 000 000	-1 000 000	-1 000 000	3 777 520	11,97 %

Если сравнивать результаты сестер Фоминых и братьев Ивановых в случае, когда они покупали облигации, то видно, что доходность примерно одинакова, однако помните, что у сестер в первый

год было падение стоимости купленных акций. Если бы акции не падали в стоимости, то и результат сестер Фоминых был бы выше результата братьев Ивановых. Но объективно при тех условиях, которые мы привели, для сестер был бы все равно выгоднее вычет первого типа. Вычет второго типа станет выгоднее для них при инвестировании либо более крупных сумм, либо на более долгий срок.

Используя программу MS Excel, можно построить модель доходности вложения в ИИС в зависимости от типа вычета и предположений о динамике приобретаемых активов и уже тогда решить, какой тип вычета предпочесть.

В любом случае мы вам рекомендуем не бояться, а собрать минимально необходимый взнос для открытия брокерского счета (сейчас эта сумма может оказаться меньше 5000 руб.) и открыть ИИС. Время будет идти, а ваши знания и умения — медленно, но верно расти.

6.5. Альтернативные инвестиции

Инвестировать можно не только в ценные бумаги, ПИФы и производные инструменты: существует много других активов, растущих в цене. Однако необходимо понимать, что среди них есть такие, которые Банк России не регулирует. Вкладывая в них средства, инвестор может столкнуться с отсутствием законодательства по данному инструменту, т. е. инвестиции несут большой риск, поэтому использовать такие инструменты можно, только обладая достаточным опытом.



6.5.1. ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ

Помимо ценных бумаг, которые не у всех вызывают доверие, можно инвестировать в физически осязаемые активы — драгоценные металлы: золото, серебро, платину, палладий. Во времена кризисов, когда котировки ценных бумаг и ставки начинают сильно и непредсказуемо колебаться, стоимость драгоценных металлов, как правило, остается неизменной и даже растет. Таким образом, драгоценные металлы считаются «тихой гаванью», в которой можно переждать любые финансовые бури. Это утверждение в целом верно, хотя здесь есть и свои «но».

«Физический» драгоценный металл можно приобрести в двух формах: монет и мерных слитков. Для этого необходимо обратиться в крупные банки, которые занимаются их продажей, при этом будьте готовы к тому, что совершить такую покупку вы сможете не во всех отделениях. Мерные слитки, как правило, имеют весовую градацию в 1, 5, 10, 20, 50, 100, 250, 500 и 1000 г, слитки разных металлов делаются в разной номенклатуре.

Для приобретения слитка или монет из драгоценных металлов необходимы паспорт и достаточная сумма денег. Слитки продаются только российского происхождения, тогда как монеты могут быть и иностранных государств.

При покупке слитка или монеты они выдаются на руки клиенту вместе с сертификатом, подтверждающим их происхождение и характеристики. Каждый мерный слиток имеет свой собственный уникальный номер, по которому его легко идентифицировать.

Монеты из драгоценных металлов иностранных государств банки обратно не выкупают, поэтому продать их можно, лишь сдав в ломбард или перепродав кому-то еще. Российские монеты из драгоценных металлов банки обратно выкупают, но цена зависит от качества монеты. Слитки можно продать обратно банку, причем не обязательно тому, в котором покупали. В каждом банке, который осуществляет такие операции, есть курсы продажи и покупки слитков (табл. 6.6).

ТАБЛИЦА 6.6

Фрагмент таблицы с котировками драгоценных металлов

Металл/ Номинал, г	Цена покупки мерных слитков, руб. за слиток		Цена продажи мерных слитков, включая НДС, руб.
	Удовлетворительное качество	Отличное качество	
Золото Au			
1	2547	2567	3720
5	12 735	12 775	17 520

Окончание таблицы 6.6

Металл/ Номинал, г	Цена покупки мерных слитков, руб. за слиток		Цена продажи мерных слитков, включая НДС, руб.
	Удовлетворительное качество	Отличное качество	
10	25 470	25 540	34 800
20	50 940	51 040	69 240
50	127 350	127 470	172 200
100	254 700	254 850	343 320
250	636 750	636 950	856 560
500	1 273 500	1 273 870	1 712 040
1000	2 547 000	2 547 600	3 422 760

Примечание: цены условные, реальные цены можно узнать на сайте банка, продающего драгоценные металлы в слитках

Из таблицы 6.6 можно сделать два важных вывода. Во-первых, при продаже имеет значение, в каком виде инвестор приносит обратно слиток: отличного или удовлетворительного качества (когда есть царапины, деформация). От этого зависит цена покупки слитка банком, хотя разница не очень велика.

Во-вторых, при покупке слитка инвестор должен уплачивать налог на добавленную стоимость, который в Российской Федерации равен 20%. Из-за этого необходимо длительное время, чтобы заработать на слитках: ведь цена драгоценного металла должна увеличиться как минимум на 20%, чтобы при продаже инвестор мог получить ту же сумму, что затратил при покупке. Также не надо забывать, что банки являются коммерческими организациями, т.е. нацеленными на получение дохода, следовательно, между курсами продажи и покупки всегда будет разница (**спред**).

Таким образом, покупка драгоценного металла в виде слитков и в виде монет является скорее невыгодным вложением, если инвестор не рассматривает для себя инвестиционный горизонт на уровне 20–30 лет. В случае отмены НДС по операциям с драгоценными металлами ситуация может существенно измениться.

Вместо покупки «физического» металла возможно внесение условного драгоценного металла на так называемые «металлические вклады» и «металлические счета» (ст. 844.1 и 859.1 ГК РФ). Их часто называют обезличенными металлическими счетами (ОМС). Инвестор приобретает у банка определенное количество драгоценного металла, которое записывается на его счет, но «физический» металл в этих операциях не участвует. Стоимость металла на счете меняется в за-

висимости от курса, не возникает НДС, не требуется проверять качество металла или нести затраты на его хранение. В любой момент инвестор может закрыть счет или вклад, продав свой металл банку по обменным курсам, которые каждый банк, занимающийся такими операциями, ежедневно публикует в виде таблиц (табл. 6.7).

ТАБЛИЦА 6.7

Пример курса покупки/продажи металла на ОМС (цены условные)¹

Наименование драгоценного металла	Покупка, руб. за 1 г	Продажа, руб. за 1 г
Золото	2547,00	2850,00
Серебро	29,51	33,06
Платина	1726,00	1920,00
Палладий	2601,00	2933,00

Из таблицы 6.7 видно, что банк держит спред на уровне 5–10%, это, конечно, меньше, чем НДС, но также немало. Поэтому рассчитывать на быстрый прирост доходности инвестиций в случае использования ОМС не стоит, инвестиционный горизонт должен составлять от 2–3 лет. Зато данный инструмент очень полезен во время кризисов.

Недостаток металлических счетов и вкладов по сравнению с обычными денежными счетами состоит в том, что они не покрываются системой страхования вкладов.

Приобрести драгоценные металлы в обезличенном виде можно и на организованных торгах, проводимых Московской Биржей в секции валютного рынка и рынка драгоценных металлов. В этом случае спред будет минимальным, что даже с учетом затрат на выплату комиссий сделает покупку или продажу драгоценного металла более выгодной, чем совершение такой сделки напрямую с банком.

6.5.2. НЕДВИЖИМОСТЬ

В России инвестиции в **недвижимость** считаются в народе самыми надежными и выгодными. Но далеко не все понимают, что квартира или загородный дом, в которых человек живет, инвестициями в строгом смысле не являются: ведь они не приносят дохода, а, напротив, требуют затрат на свое содержание.

¹ На примере курса металлов Банка ВТБ на 17 сентября 2019 г.
URL: <https://www.vtb.ru/personal/investicii/obezlichennyj-metallicheskiy-schet/>.

Хотя недвижимостью действительно является одним из возможных активов для вложения средств, но этот актив многим недоступен в силу высокого входного порога, а инвестирование в него с учетом всех сопутствующих расходов часто оказывается не слишком прибыльным.

Прежде всего, входной порог для такой инвестиции — это десятки, а часто и сотни средних зарплат по региону. Важную роль в оценке недвижимости играет наличие инфраструктуры и транспортная доступность.

У инвестора должна быть квартира или дом, где он постоянно проживает, а вот второй и последующие объекты недвижимости могут быть признаны инвестициями. При этом источником дохода станут либо арендные платежи, либо увеличение стоимости объекта недвижимости и дальнейшая его продажа.

Что касается сдачи недвижимости в аренду, это необходимо делать через официальный договор, как требует закон, и платить налог на доходы физических лиц. На каждый объект недвижимости также существует имущественный налог, не следует забывать и о коммунальных платежах. При сдаче в аренду вам придется раз в несколько лет делать как минимум косметический ремонт — практика показывает, что постояльцы меньше заботятся о чистоте и порядке в съемных квартирах, чем в собственных, особенно если срок аренды не очень большой.

Альтернативной стратегией инвестиций в недвижимость является схема покупки недвижимости для ее дальнейшей перепродажи. Известно, что недвижимость «на стадии котлована» стоит на 20–30% дешевле, чем на стадии завершенного строительства, но при этом и риск покупки для инвестора выше.

Стоит отметить, что с 1 июля 2019 г. действует новая система продажи жилья в строящихся домах: деньги дольщиков будут храниться в банке на специальных банковских счетах — эскроу-счетах — до ввода жилого комплекса в эксплуатацию. Эскроу-счет — это сберегательный счет в банке, который открывается для расчетов между покупателем квартиры в строящемся доме и застройщиком. Покупатель вносит средства на данный счет в качестве оплаты строящегося жилья. С этого момента ни дольщик, ни продавец жилья не могут распоряжаться деньгами. Банк, в котором открыт эскроу-счет, финансирует строительство дома кредитами, а не деньгами покупателей. Как только жилой дом вводится в эксплуатацию и покупатели оформляют права на квартиры, банк переводит средства с эскроу-счета застройщику.

При продаже квартиры необходимо помнить, что от уплаты НДФЛ с дохода от продажи недвижимости освобождаются только

лица, которые владели имуществом не менее пяти лет. (Подробнее о налогах при операциях с недвижимостью см. гл. 8 Налогового кодекса РФ.)

6.5.3. ВАЛЮТА

Валюта — достаточно волатильный (изменчивый) актив, при изменении ее курса можно заработать, но легко и потерять деньги. Стоит ли рассматривать инвестиции в валюту как способ заработка?

К примеру, в начале 2014 г. купить доллары можно было по 33 руб., а в конце того же года продать более чем по 60 руб. Те, кто воспользовался этой ситуацией на рынке, получили прибыль более 80% в рублевом выражении. Но такая возможность предоставляется не каждый день. Напротив, за 2016 г. цена доллара снизилась с 73 руб. до 61 руб., а за 2017 г. — до 58 руб., что принесло владельцам этой валюты убытки в рублевом выражении.

Но это при покупке наличной или безналичной валюты непосредственно. А есть еще загадочный рынок Форекс — его реклама обещает отважным инвесторам целые состояния, которые они заработают на колебаниях валютных курсов! Причем, как утверждает реклама, выигрывать можно и при росте, и при падении валюты, главное — сделать правильную ставку! Не слишком ли это похоже на казино или тотализатор на скачках?

На самом деле «большой» *рынок Форекс* (от англ. *foreign exchange*) — это внебиржевой валютный рынок, где сделки между собой совершают организации — крупные банки, инвестиционные фонды, большие компании, а не обычные люди. А что же тогда предлагают нам рекламные объявления? Услуги *форекс-дилеров* — профессиональных участников рынка ценных бумаг. Они заключают с клиентами договоры, которые являются производными финансовыми инструментами, на покупку иностранной валюты от своего имени и за свой счет, причем не на организованных торгах.

Одна из главных особенностей такой торговли — **кредитное плечо**, которое предоставляет форекс-дилер. К примеру, на счете клиента 1000 долларов США, при открытии счета он выбрал кредитное плечо 1:50. Это означает, что ему доступно заключение сделки на сумму 50 000 долларов. Если клиент поставит на рост курса доллара и тот вырастет за день хотя бы на 0,5% (около 35 коп.), то выигрыш клиента составит 250 долларов, или 25% от суммы вложения. Но такое же отклонение курса в «неправильную» сторону означает потерю четверти всех вложений за один день.

Возникает естественный вопрос: а откуда же форекс-дилер берет недостающие 49 000 долларов и почему так смело одалживает их клиенту, у которого всего 1000 долларов? Ответ прост: на самом деле никакого одалживания не происходит, и никакая валюта, наличная или безналичная, в действительности не покупается. Когда клиент будто бы «покупает» доллары, это означает просто запись в учетных регистрах форекс-дилера, расчетный форвардный контракт на покупку 50 000 долларов, где покупателем выступает клиент, а продавцом — сам форекс-дилер. Иначе говоря, если клиент выиграет, то он выиграет у форекс-дилера, если проиграет, то проиграет ему же. Игра ведется с нулевой суммой — если не считать комиссии в пользу форекс-дилера за его услуги.

При этом форекс-дилер предоставляет клиенту программное обеспечение для торговли и выставляет ему котировки разных валют, которые более или менее реалистично отражают текущие котировки на «большом» рынке Форекс. Добросовестные форекс-дилеры не пытаются обмануть клиентов при выставлении котировок, недобросовестные могут пойти и на это. Но даже при честной игре большая часть клиентов форекс-дилеров теряет деньги просто из-за своего непрофессионализма и чрезмерного уровня рисков, которые они принимают вследствие кредитного плеча.

Требования к деятельности форекс-дилеров установлены ст. 4.1 Закона «О рынке ценных бумаг». Они должны получить лицензию Банка России, войти в саморегулируемую организацию, заключать с клиентами рамочные договоры, соответствующие базовому стандарту СРО. Предельный размер обязательств клиента перед форекс-дилером не может превышать размер средств клиента на счете. Налог на доходы физических лиц исчисляется со всего дохода, полученного на рынке Форекс, без вычета убытков (ст. 220.1 Налогового кодекса РФ).

Прежде чем начинать торговлю на рынке Форекс, необходимо на сайте Банка России проверить наличие лицензии у форекс-дилера (раздел «Финансовые рынки» / Справочник участников финансового рынка). Форекс-дилеры, которые зарегистрированы за рубежом и не имеют лицензии Банка России, работают вне рамок правового поля Российской Федерации. Заключая договор с подобными организациями, необходимо понимать, что в случае непредвиденных обстоятельств защищать свои права и интересы придется за пределами России.

6.5.4. КРАУДФАНДИНГ

В соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» на территории России стали доступны операции по инвестированию и привлечению инвестиций с использованием инвестиционных платформ.

Оператор инвестиционной платформы предоставляет лицу, привлекающему инвестиции, и инвестору доступ к своей платформе для заключения между ними договора инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств этой платформы. Такие платформы позволяют быстро сводить между собой контрагентов, которые могут находиться в противоположных концах страны. Как правило, оператор инвестиционной платформы получает какие-то отчисления за предоставление доступа и комиссию от заключенного договора (это должно быть указано в правилах инвестиционной платформы).

Преимущество такой формы поиска финансирования заключается в том, что требуется другой пакет документов по сравнению с кредитами и выпуском облигаций, а доступ получают все потенциальные желающие вложить деньги. Плюсы инвесторов в том, что они могут вложиться в проекты на очень ранней стадии и получать более высокую доходность. Оператор платформы получает определенное вознаграждение за свои услуги. Закон ограничивает объемы инвестирования и привлечения финансирования через инвестиционные платформы, однако лимит инвестирования в 600 000 руб. в течение одного года оказывается довольно высок для большинства неквалифицированных инвесторов.

Казалось бы, всем сторонам хорошо. Но инвестор должен понимать, что риски инвестиций через такие платформы весьма высоки. Да, можно заработать, если проект «пойдет», но можно и все потерять, если проект «не пойдет». При этом такие инвестиции подпадают только под общее право на судебную защиту, иначе говоря, потерявший инвестор может обратиться в суд с требованием возмещения убытков, но даже в случае положительного решения суда есть вероятность, что у компании-ответчика не окажется имущества, которое покроет убытки.

О возможности использования краудфандинга для финансирования предпринимательской деятельности более подробно рассказывается в главе 10.

6.5.5. КРИПТОВАЛЮТЫ

Криптовалюты являются инновационным финансовым инструментом, основанным на технологии распределенного реестра (подробнее см. подразд. 1.2.2). Российское законодательство относительно определения правовой природы криптовалюты и организации ее оборота¹ пока недостаточно разработано. В России криптовалюты не являются законным платежным средством и средством обращения, однако они могут быть объектом инвестирования. Но при инвестициях в криптовалюту следует учитывать несколько важных моментов, делающих этот инструмент опасным для неопытного инвестора.

Во-первых, у криптовалюты нет эмитента в лице государства или какой-либо организации, который несет ответственность за ее выпуск и обращение. Криптовалюта создается (майнится) различными пользователями, и ни один из них не отвечает за ее судьбу. При этом выпуск большинства криптовалют не регулируется российским правом, следовательно, российский регулятор финансового рынка и судебная система не смогут помочь инвестору, если с такой криптовалютой что-то случится.

Во-вторых, курсы криптовалют не имеют никакого фундаментального обоснования и определяются исключительно колебаниями спроса и предложения, что приводит к очень высокой волатильности: вы можете как быстро разбогатеть, так и легко потерять свои средства.

В-третьих, торговля криптовалютами ведется через криптокошельки, и потеря доступа к такому кошельку (например, инвестор забыл пароль) чревата полной потерей вложений. За перевод криптовалюты в обычную валюту могут взиматься большие комиссии.

Таким образом, несмотря на рост популярности инвестирования в криптовалюты, рекомендовать этот актив начинающим инвесторам нельзя. С развитием законодательства в сфере криптовалюты, а также совершенствованием регулирования ее оборота ситуация может измениться в сторону снижения волатильности и повышения надежности данного инструмента.

1 См. ст. 1, 14 Федерального закона от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

6.5.6. ИНВЕСТИЦИИ В «ЭКЗОТИЧЕСКИЕ» АКТИВЫ: БРИЛЛИАНТЫ, ВИНА, КАРТИНЫ И ПРОЧЕЕ

Помимо традиционных, выделяют класс экзотических активов, потому что инвестирование в них не получило широкого распространения, хотя иногда бывает оправданным. К таким активам относят **произведения искусства, антиквариат, коллекционное вино** и некоторые другие.

Основные особенности инвестирования в экзотические активы — большие суммы вложений (миллионы рублей) и длительный инвестиционный горизонт. Например, за картины не очень известных, но перспективных мастеров могут просить от 2–3 млн руб. Бутылка коллекционного вина может стоить от 10 000 евро. Понятно, что такой объем инвестиций без гарантированной будущей прибыли не способствует привлекательности этого рынка для инвесторов. При этом горизонт инвестирования достигает нескольких десятков лет.

Как видно, инвестиции в экзотические активы возможны, но требуют больших денег, а также специальных условий хранения, страхования и понимания в предметной области таких активов, т. е. вдумчивого подхода.

Многие считают хорошими инвестициями вложения в бриллианты. Но здесь есть определенные ограничения. Во-первых, бриллианты весом меньше одного карата не могут быть предметом инвестиций — они служат лишь элементом ювелирных украшений. А массовые ювелирные украшения не являются инвестиционными активами, так как их невозможно продать без существенного дисконта.

Второе ограничение связано с тем, что не существует объективных критериев, по которым можно сделать оценку таких активов. Самым известным индикатором цен является еженедельный прејскурант Rapaport Diamond Report, в котором указываются «якорные» цены за карат бриллианта с определенным набором характеристик.

Таким образом, мы видим, что не существует идеального актива, который был бы настолько хорош, что не имел недостатков с точки зрения инвестирования. Активы необходимо подбирать, исходя из цели инвестирования, и тут помощь могут оказать профессиональные участники финансового рынка.

6.6. Советы новичку на фондовом рынке

Учиться инвестировать можно и нужно. Но если потенциальный инвестор (который еще не имеет ни положительного, ни отрицательного опыта размещения денег на фондовом рынке) считает, что он может обойтись без такого обучения, то ему нужно хотя бы помнить основные установки:

- Не носи последние деньги на рынок — это неприкосновенный запас! Сначала создай «подушку безопасности», потом инвестируй.

Инвестирование всегда сопряжено с риском, поэтому, прежде чем начать эту деятельность, необходимо хорошо подумать и проверить свое финансовое положение. Также помните о том, что инвестировать лучшие собственные деньги, не влезая в долги, чтобы не ухудшить дополнительно свое положение в случае падения рынка.

- Не клади все яйца в одну корзину! Необходима диверсификация вложений.

Не нужно вкладывать все деньги в один финансовый инструмент. Вложение в разные финансовые инструменты позволит минимизировать риск полной потери средств: если часть вложений и подешевеет, это не сильно повлияет на общее состояние портфеля.

- Доверяй, но проверяй! Проверь посредника на наличие лицензии, читай договоры, задавай вопросы.

Обязательно самостоятельно проверяйте все необходимые документы, читайте отзывы, задавайте все интересующие вас вопросы сразу. Если что-то вам кажется подозрительным, обращайтесь на это внимание. Также помните, что прошлая доходность не гарантирует такую же доходность в будущем.

- Бесплатный сыр — только в мышеловке! Обещание высокой доходности — признак недобросовестности и мошенничества.

Помните, что существует фундаментальная зависимость: высокая доходность является платой за высокий риск — не бывает активов, приносящих высокий доход без риска. Если вас убеждают, что вы получите приличный доход и при этом ничем не рискуете — ваш собеседник в лучшем случае что-то не договаривает, а в худшем — он просто обманщик.

- Не покупай кога в мешке! Сначала думай, потом делай!

Инвестиции без понимания принципов работы финансовых инструментов несут высокие риски потери всех вложенных средств.

РЕЗЮМЕ

«Теория без практики мертва и бесплодна, а практика без теории бесполезна и пагубна», — сказал в XIX в. великий русский математик и механик Пафнутий Львович Чебышев. И в случае фондового рынка это чистая правда, так что не стесняйтесь пробовать.

Начинайте с небольших сумм и понятных инструментов — акций и облигаций. Постарайтесь по ним получить дивиденды и купонные выплаты, внимательно изучите особенности работы с этими инструментами в вашем торговом терминале (программе, через которую вы получите доступ на биржу) либо в личном кабинете и мобильных приложениях, которые вам предоставляет брокер. Облигации способны обеспечить вам небольшой стабильный доход, акции существенно рискованнее — на них вы можете как заработать, так и проиграть больше. А в случае успеха можно переходить на более сложные продукты и инструменты.

Не вкладывайте в фондовый рынок деньги, которые вы боитесь потерять. На бирже бывают взлеты и падения, иногда очень значительные. Если вы будете переживать из-за потери денег, то начнете совершать совершенно ненужные и опасные для инвестиций действия, а вместо полезных навыков получите только отрицательные эмоции.

Если у вас недостаточно опыта или нет времени, можно привлекать профессионалов, которые за определенную плату будут управлять вашими активами.

При наличии небольших сумм для инвестирования имеет смысл рассмотреть механизмы коллективных инвестиций — паевые фонды, что дает возможность, имея даже незначительный объем капитала, формировать диверсифицированный портфель.

Государство сейчас предлагает очень привлекательный инструмент — индивидуальный инвестиционный счет, позволяющий получить дополнительные налоговые льготы. Но помните, что при использовании денег на таком счете их невозможно изъять без потери льгот в течение трех лет.

Существует огромное разнообразие возможных активов для вложений с целью инвестирования — их выбор следует делать только после детального анализа и спокойного обдумывания.

Глава 7



УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ РИСКАМИ. СТРАХОВАНИЕ В ЛИЧНЫХ ФИНАНСАХ

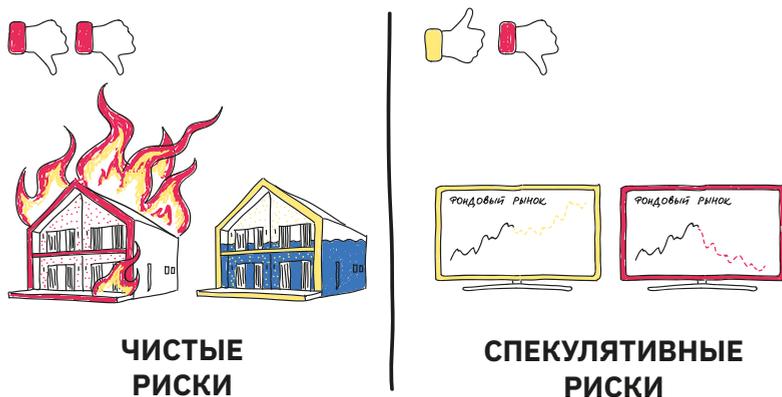
В понятие финансовой грамотности в обязательном порядке входит не только знание о том, как увеличить свои доходы, но и умение своевременно и по возможности полно защитить свои активы от разного рода **рисков**. Несмотря на то что большая часть этих рисков носит трудно предсказуемый характер, ими можно и нужно управлять.

Управление личными рисками — это процесс принятия и выполнения решений, который позволяет снизить финансовые последствия неблагоприятных событий в жизни человека. Чтобы принимать обоснованные решения в этой сфере, нужно уметь идентифицировать риски, измерять их, выбирать приоритетные и правильно оценивать, какой именно способ управления рисками следует применить.

7.1. Общие подходы к управлению рисками

7.1.1. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

Все риски можно разделить на две большие группы: **чистые** и **спекулятивные**. Реализация чистых рисков всегда приводит к ущербу, а спекулятивные могут привести как к убытку, так и к доходу (прибыли, выигрышу). Примеры чистых рисков — пожар, квартирная кража, затопление, угон машины. Самый очевидный пример спекулятивного риска — риск, связанный с инвестированием в акции. Мы ждем от этой инвестиции прибыли (возможно, не зря), но можем и понести убытки из-за неправильного размещения средств.



Между чистыми и спекулятивными рисками есть условная разделительная полоса: чистый риск можно передать в страховую компанию, а спекулятивные риски — нет. Это не означает, что со спекулятивными рисками нельзя работать. Ими можно до определенной степени управлять, используя хеджирование — процесс управления финансовыми рисками, направленный на снижение возможных убытков, которые зависят от изменения цен на финансовые активы и товары, и построенный на использовании производных финансовых инструментов (подробнее об этом было рассказано в гл. 6). Страховые компании не принимают эти риски на страхование, хотя в своей собственной инвестиционной деятельности используют механизм хеджирования.

Выделим несколько групп наиболее важных личных рисков, опустив те из них, которые связаны с инвестиционной деятельностью и рассмотрены в других главах учебника.

В страховом образовании существует традиционный подход: страхование изучается по рискам, а продается комплектами («пакетами», «коробками»), где страховая защита сформирована так, чтобы охватить сразу несколько групп рисков. Чтобы лучше понять, что находится в комплекте, нужно уметь выделять риски и отличать их один от другого, даже если они все вместе находятся внутри «коробки». Это знание потребуется и тогда, когда нужно приобрести в компании страхование вне «коробочного» продукта.

Основные чистые **личные** (персональные) риски могут быть сгруппированы следующим образом:

- риски, которым подвергается наше имущество;
- риски гражданской ответственности человека перед третьими лицами за причинение ущерба их жизни, здоровью, имуществу;
- риски заболеть или получить травму, что может отразиться на нашей трудоспособности;
- риск смерти;
- риск потери работы;
- риск снижения доходов после выхода на пенсию (пенсионный риск);
- риск передачи наследственного имущества.

В последующих разделах (7.2–7.5) будет рассмотрена каждая группа личных рисков. Некоторые из них для краткости объединены в одном подразделе.

Изложение внутри разделов главы выстроено по единой схеме. Сначала рассматривается сам риск, оценивается его величина в России. Затем выделяются методы работы с этим риском, определяется степень его управляемости. После этого рассказывается об особенностях страхования как главного метода управления этим риском.

У личного риска имеется два основных измерителя: частота его реализации (вероятность наступления неблагоприятного события) и тяжесть последствий, т. е. к какому именно количественному ущербу приводит данный случай.

На схеме представлены четыре возможных соотношения между частотой реализации и тяжестью последствий (рис. 7.1). Квадрант I — высокая частота и высокая тяжесть последствий. Квадрант III — низкая частота и низкая тяжесть. Квадрант II — высокая частота и низкая тяжесть последствий. Квадрант IV — низкая частота, но высокая тяжесть последствий. Определяя приоритет рисков, надо учитывать,

что психологически мы более склонны защищаться от наиболее очевидных рисков и тех, которые чаще всего встречаются. Таким образом, при выборе способа управления рисками мы руководствуемся вероятностью события.

РИСУНОК 7.1

Соотношения между частотой реализации риска и тяжестью последствий



Однако теория страхования предписывает нам исходить в первую очередь из тяжести последствий. Насколько может быть велик максимальный ущерб при реализации риска? Может ли он разорить нашу семью или привести к банкротству? Вот главный вопрос, на который надо ответить, прежде чем принимать решение о защите или других мероприятиях в рамках управления рисками. Иными словами, в условиях ограниченных ресурсов нужно защищаться прежде всего от рисков, которые могут разорить нас, даже несмотря на то что вероятность их наступления относительно невелика.

7.1.2. РАБОТА С РИСКАМИ

Самый простой способ управления конкретным риском — попытаться его **избежать** (рис. 7.2). Не всякого риска можно избежать, но есть много личных рисков, от которых при желании можно уклониться. Например, нельзя угнать машину у человека, у которого ее нет. Отказ от владения автомобилем при возможности его иметь пока еще редкое явление в России, но в крупных городах мира этот феномен становится заметным, особенно среди молодежи.

Второй способ, самый распространенный у нас, — **принять** риск, смириться с ним, оставить риск у себя. Миллионы людей так и поступают, не предпринимая ничего, чтобы защитить свои активы.

РИСУНОК 7.2

Способы управления рисками



Часть рисков можно **снизить** с помощью превентивных мер. Это быстро набирающее популярность направление управления рисками.

Наконец, можно **передать** риски кому-то еще, кто лучше с ними справится. Если мы передаем риски страховой компании, то это называется страхованием. Если передаем риск другой организации или человеку, то такая передача риска может называться нестраховой, т. е. передачей риска без страхования. Например, мы можем передать часть риска квартирной кражи не в страховую компанию, а во вневедомственное охранное предприятие, установив рекомендованную сигнализацию и поставив квартиру на охрану. Современные охранные предприятия не только оперативно высылают вооруженный патруль на место срабатывания сигнализации, но и несут материальную ответственность (до определенной суммы, при невыполнении обязательств).

Возвращаясь к схеме (см. рис. 7.1), поясним, что делать с каждым из рассмотренных соотношений.

Риски квадранта I — высокая частота и высокая тяжесть убытков — невозможно полностью передать кому-то другому (не найдется желающих). Здесь лучше подумать, как **избежать** этих рисков или **снизить** их.

Риски квадранта II — высокая частота и низкая тяжесть убытков. Примеры: пожары, кражи, дорожно-транспортные происшествия и т. п. Несмотря на то что вероятность реализации этих рисков высока, большая часть таких происшествий не приводит к серьезному ущербу. Такие риски можно и **снижать**, и **передавать** в страховую компанию.

Риски квадранта III — низкая частота и низкая тяжесть убытков. Очевидный способ управления — **принять** такой риск, оставить его под свою ответственность, так как и события редкие, и к заметному ущербу не приводят.

Соотношение четвертого квадранта — низкая частота, но высокая тяжесть последствий. Примером могут служить авиакатастрофы. По

отношению к дорожно-транспортным происшествиям крушение самолетов — событие очень редкое, маловероятное. При этом отличие очень серьезное: авиакатастрофа — это почти всегда тотальный ущерб. Здесь, как и в квадранте II, рекомендация одна: и **снижать**, и **передавать** риски.

Страховая передача рисков во многих случаях осуществляется на трех уровнях.

Первый уровень — передача рисков государству. Система социального обеспечения, государственного медицинского и пенсионного страхования, пособий по безработице — то, что принято называть социальным страхованием, способствует частичной защите от финансовых последствий реализации рисков, связанных с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсиями.

Второй уровень — передача части рисков работодателю. Коллективное страхование жизни, здоровья, пенсий получило большое распространение в развитых странах и динамично развивается в России.

Третий уровень предполагает индивидуальную передачу персональных или семейных рисков в страховую компанию. Именно на этом уровне возможен наиболее полный учет индивидуальных и семейных потребностей в страховой защите.

В данной главе основное внимание уделяется третьему уровню, где степень свободы и самостоятельности в принятии решений определяется нашими знаниями об управлении личными рисками и о страховании.

Чтобы грамотно передавать личные риски в страховую компанию, нужно изучить как минимум **базовые понятия страхования**.

7.1.3. БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Главными **действующими лицами** страхования являются страхователь и страховщик. **Страхователь** — это клиент страховой компании, покупатель услуги страхования, он может быть физическим или юридическим лицом. В данной главе мы рассматриваем вопросы, относящиеся к личным рискам и страхованию физических, а не юридических лиц. **Страховщик** — это компания, принимающая риски на страхование: либо коммерческая **страховая организация** (российская или иностранная), либо некоммерческое **общество взаимного страхования**. Взаимное страхование в России распространено мало. В любом случае страховщик должен иметь лицензию, выданную Банком России.

Взаимодействие между страхователем и страховщиком — это отношения между покупателем и продавцом страховой услуги. Страхование представляет собой защиту интересов страхователей при наступ-

плении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страхователями страховых премий (взносов) и иных средств страховщика; ст. 2 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее — Закон об организации страхового дела).

Страховая процедура сложилась много веков назад и, по сути, изменилась мало. Она основана на так называемой **раскладке риска**. Поясним на простом примере: 100 автовладельцев, у каждого из которых есть новая машина одной и той же марки стоимостью 1 млн руб., хотят застраховать свои автомобили на случай угона. Из статистики угонов данной модели они знают, что за год угоняется в среднем 2 машины из 100. Для данного примера это означает, что в год надо компенсировать пострадавшим сумму ущерба в 2 млн руб. Если эти гипотетические автовладельцы захотят объединиться и создать общий фонд защиты, то каждому из них надо будет внести только 20 000 руб. Иными словами, риск каждого передается в общий котел, который и станет страховым фондом. Автовладельцы, передающие риск в общий фонд, — страхователи. Организация, которая берет на себя ответственность за управление этим фондом и возмещение ущерба страхователю в случае угона машины, — страховщик.

Выгода страхователей заключается в том, что они за относительно небольшую сумму (20 000 руб.) покупают годовую страховую защиту на значительную сумму в 1 млн руб. Но надо помнить, что в нашем условном примере у 98 человек в течение года не наступит страховой случай. Уплаченные ими взносы будут потрачены на возмещение ущерба тем двоим, у которых угнали машины. Выгода страховщика состоит в том, что он становится распорядителем собранного фонда, и в течение года может инвестировать его средства, получая доход.

Этот пример, конечно, является весьма упрощенным, в нем опущен ряд важных моментов, но в целом он верно передает суть страхования и его технику.

Законодательную базу страхования в России составляют следующие основополагающие правовые источники: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ (далее — ГК РФ) (гл. 48 целиком посвящена страхованию), Закон об организации страхового дела и Федеральный закон «О взаимном страховании». Как отрасль хозяйственной деятельности, страхование регулируется также федеральными законами, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, нормативными правовыми актами и нормативными актами, выпускаемыми органом страхового надзора (сейчас его функции возложены на Банк России).

Соподчиненность правовых норм ГК РФ и законов, регулирующих страхование, определяется в п. 2 ст. 3 ГК РФ, гласящем, что

нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать положениям ГК РФ. Суды также исходят из того, что положения ГК РФ и других законов по страхованию важнее положений договора страхования. Если в подписанном нами договоре есть положение, противоречащее законодательству РФ, то договор можно оспорить в суде с высокой вероятностью решения в нашу пользу.

Между страхователем и страховщиком заключается **договор страхования** (подтверждением этому служит **страховой полис**), в котором должны быть определены существенные условия, в том числе объект страхования (например, имущество, гражданская ответственность, жизнь, медицинские расходы) и характер страхового события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страховой случай). При страховании жизни, кроме того, должно быть определено застрахованное физическое лицо и характер события в его жизни, на случай которого предоставляется страхование. Договор страхования также должен содержать сведения о величине страховой суммы и сроке его действия.

Более подробно условия договора обычно изложены в **правилах страхования**. Правила страхования — открытый документ, в котором подробно объясняются условия страхования, его можно найти на сайте страховой компании (закон обязывает всех страховщиков иметь сайт в Интернете). Чтобы правила страхования стали неотъемлемой частью договора, в нем должна быть соответствующая запись, а сами правила — приложены к договору страхования (страховому полису).

Договор страхования должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение этого правила влечет недействительность договора (кроме случаев обязательного государственного страхования, где страхователем и плательщиком средств выступает государственный орган). Договор страхования может быть заключен в электронной форме. Письменная и электронная форма договора страхования признаны равнозначными. Кроме того, страхователь может обратиться с устной или письменной просьбой заключить договор, и, если страховщик согласен на это и выдает ему соответствующий страховой полис (свидетельство, сертификат, квитанцию), то договор считается заключенным по закону (ст. 940 ГК РФ).

Договор страхования вступает в силу, когда страхователем полностью или частично уплачена страховая премия (взнос), однако договором страхования могут быть предусмотрены и иные условия его вступления в силу (ст. 957 ГК РФ).

Законодательно выделяются два типа договоров: **личного и имущественного страхования** (рис. 7.3).

РИСУНОК 7.3

Классификация страхования



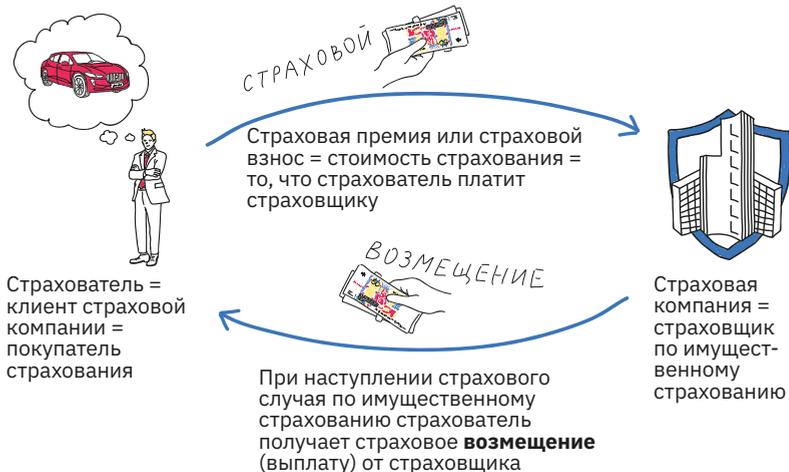
По договору **имущественного страхования** страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки (**выплатить страховое возмещение**) в пределах определенной договором страховой суммы (ст. 929 ГК РФ) (рис. 7.4).

Имущественное страхование включает:

- **страхование имущества** (риск его полной утраты, недостачи или повреждения, ст. 930 ГК РФ);
- **страхование гражданской ответственности** за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а также ответственность по договору, когда это предусмотрено отдельными законами (ст. 931 и ст. 932 ГК РФ);
- **риск убытков от предпринимательской деятельности** из-за нарушения контрагентами своих обязательств или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам (ст. 933 ГК РФ);
- **страхование финансовых рисков** — имущественные интересы страхователя (застрахованного лица), связанные с риском неполучения доходов, возникновения непредвиденных расходов физических или юридических лиц (п. 4 ст. 4 Закона об организации страхового дела).

РИСУНОК 7.4

Денежные потоки
в имущественном
страховании



По договору **личного страхования** страховщик в обмен на страховую премию, уплаченную страхователем, обязуется при наступлении оговоренного страхового случая **выплатить страховую сумму**. Страховым случаем может быть причинение вреда жизни или здоровью страхователя или застрахованного лица, достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (ст. 934 ГК РФ). Право на получение страховой суммы принадлежит лицу, в пользу которого заключен договор — застрахованному лицу или иному выгодоприобретателю (в том числе наследникам застрахованного лица, если в договоре страхования не назван конкретный выгодоприобретатель).

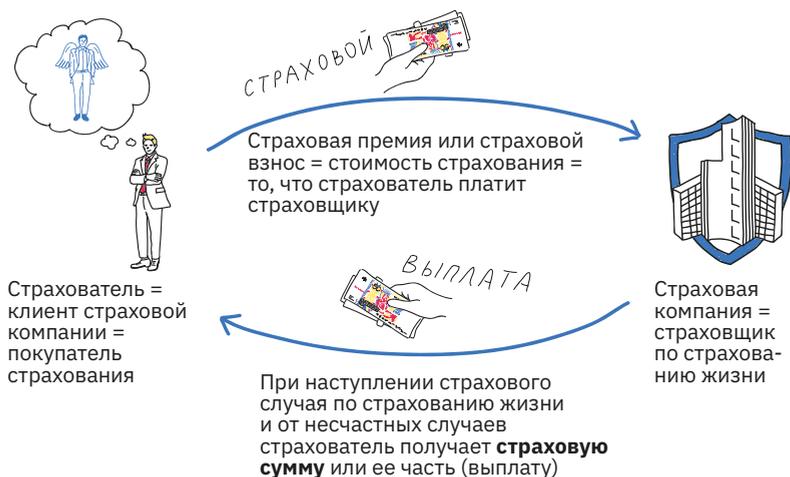
Личное страхование включает:

- **страхование жизни**, связанное с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо с наступлением иных событий в их жизни, а также с их смертью (п. 1 ст. 4 Закона об организации страхового дела);
- **страхование от несчастных случаев и болезней**, т. е. страхование имущественных интересов, связанных с причинением вреда здоровью граждан, а также с их смертью в результате несчастного случая или болезни (п. 2 ст. 4 Закона об организации страхового дела) (рис. 7.5);
- **медицинское страхование** связано с оплатой организации и оказания медицинских (включая фармацевтические) и иных услуг, необходимых из-за расстройства здоровья физического лица, а также проведения профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для его жизни

или здоровья угроз и (или) устраняющих их (п. 3 ст. 4 Закона об организации страхового дела).

РИСУНОК 7.5

Денежные потоки в страховании жизни



Основные денежные потоки между страхователем и страховщиком состоят из:

- **страховой премии** (страхового взноса), т. е. платы за страхование, которую страхователь уплачивает страховой компании (см. рис. 7.4, 7.5);
- **страхового возмещения** (страховой выплаты), которое при наступлении страхового случая в имущественном страховании страховая компания выплачивает страхователю;
- **страховой суммы** (или ее оговоренной заранее части), которую при наступлении страхового случая в личном страховании страховая компания выплачивает страхователю (см. рис. 7.5);
- **выкупной суммы**, которую при расторжении договора страхования жизни, предусматривающего дожитие застрахованного лица до определенного возраста или срока либо наступления иного события, страховщик возвращает страхователю в пределах сформированного в установленном порядке страхового резерва на день прекращения договора страхования.

Личные, или персональные, риски физических лиц, которые рассматриваются далее в гл. 7, могут быть застрахованы и в личном страховании (жизнь, несчастные случаи, медицинские расходы), и в имущественном (в основном личное имущество граждан и их гражданская ответственность).

Уже упоминавшаяся лицензия Банка России выдается не на всё страхование сразу, а по видам страховой деятельности (добровольное страхование жизни; добровольное личное страхование, за исключением добровольного страхования жизни; добровольное имущественное страхование; вид страхования, осуществление которого предусмотрено федеральным законом о конкретном виде обязательного страхования; перестрахование). Страховая компания может заниматься либо только личным страхованием, включая страхование жизни, либо имущественным и личным вместе, но в таком случае без страхования жизни.

Существует множество отличий страхования жизни от всех других видов страхования. Необходимо обратить внимание, по крайней мере, на два аспекта: **долгосрочность** и отсутствие принципа **возмещения**.

В имущественном страховании, в отличие от страхования жизни, не может быть заключен договор, условия которого нельзя менять при увеличении риска наступления страхового случая. При имущественном страховании обо всех изменениях, которые могут существенно повлиять на увеличение страхового риска, страхователь должен незамедлительно сообщить страховщику, у которого есть право потребовать изменения условий договора и уплаты страхователем дополнительной премии. Если страхователь отказывается, страховщик вправе требовать расторжения договора (пп. 1–3 ст. 959 ГК РФ). В страховании жизни такое право для страховщика не предусмотрено за исключением случаев, когда оно прямо вписано в договор (п. 5 ст. 959 ГК РФ). Такая особенность позволяет заключить договор страхования жизни на любой срок без изменения величины страховой премии, несмотря на априорный рост риска смерти с возрастом застрахованного. Условия договора в этой части не должны меняться, даже если существенно ухудшилось состояние здоровья застрахованного, в том числе в случае диагностирования смертельно опасного заболевания.

В связи с этим обстоятельством у компаний страхования жизни есть возможность размещать страховые резервы в долгосрочных инвестиционных активах, что позволяет считать их владельцами так называемых длинных денег, которые очень важны в экономике. Государство также заинтересовано в том, чтобы страхователи за-

ключали долгосрочные договоры страхования жизни, предоставляя возможность налоговых вычетов, если договор заключен на срок не менее 5 лет (подп. 4 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса РФ).

Принцип **возмещения** ущерба в страховании жизни не действует. В случае смерти застрахованного лица выплачивается не стоимость ущерба жизни человека, а оговоренная при заключении договора страховая сумма.

Продавать страховой полис, выпущенный страховщиком, кроме него самого могут посредники — страховые брокеры и страховые агенты, если они уполномочены на это страховщиком-эмитентом полиса. Страховой брокер также является субъектом страхового дела, который должен получать лицензию Банка России, а страховой агент нет. При этом в качестве страховых агентов могут выступать различные организации (например, банки, автодилеры и др.). В большинстве случаев при страховании личных рисков через посредников мы будем иметь дело не со страховым брокером, а со страховым агентом.

Страховщики ведут реестры страховых агентов и страховых брокеров, с которыми у них заключены договоры об оказании услуг. Информацию об этом страховщики размещают на своих сайтах в Интернете.

7.1.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Договор страхования, правила страхования — сложные документы, в которых часто непросто разобраться человеку без специальных знаний, поэтому страховая деятельность находится под постоянным контролем на трех уровнях — со стороны государства, самой страховой отрасли (объединения профессиональных участников страхового рынка) и высшего менеджмента страховых компаний (на уровне компаний).

Регулятором в сфере страхового рынка является Банк России. Контроль осуществляется при входе страховой компании на рынок, в процессе ее текущей деятельности и при выходе с рынка.

Входной контроль (получение лицензии) связан в первую очередь с величиной уставного капитала и квалификационными требованиями к высшему менеджменту (высшее финансовое или экономическое образование, стаж работы по специальности). Требования к уставному капиталу компаний растут и составляют сейчас (на 01.08.2021) от 120 до 600 млн руб. в зависимости от вида страхования. Для иностранной страховой организации, желающей получить лицензию

в РФ, введено требование о стоимости активов бухгалтерского баланса в сумме, эквивалентной не менее 5 млрд долларов США.

За саморегулирование страховой отрасли отвечает Всероссийский союз страховщиков и Ассоциация профессиональных страховых брокеров.

Кроме того, с целью координации деятельности страховщиков создаются и иные профессиональные объединения, например: Российский союз автостраховщиков (РСА), Национальный союз страховщиков ответственности (НССО), Ассоциация страховщиков жизни (АСЖ) и др.

В страховом деле важную роль играют актуарии, т. е. страховые математики, в задачу которых входит оценка активов и пассивов страховщиков, анализ финансовой устойчивости страховых компаний, установление страховых тарифов, определение страховых резервов и многие другие функции. Актуарии должны иметь высшее математическое или экономическое образование, входить в саморегулирующую организацию актуариев и не иметь судимости.

Текущий контроль (надзор) предполагает регулярную проверку отчетности страховых компаний на предмет обеспечения их финансовой устойчивости. Страховые компании в каждый конкретный момент должны обладать достаточным количеством резервов и собственных средств для выполнения обязательств перед страхователями. Закон не разрешает страховым компаниям заниматься предпринимательской деятельностью, не связанной со страховым делом. Это не распространяется на инвестиционную деятельность страховщиков, где надзор де факто вводит принудительную диверсификацию портфеля, задавая для страховщика лимит инвестирования по каждому инструменту. Банк России в случае необходимости может ограничить или приостановить действие лицензии. Компания в данной ситуации будет продолжать отвечать по своим действующим обязательствам (договорам страхования), но не сможет принимать новые (заключать договоры страхования и вносить в них изменения, влекущие увеличение обязательств).

Контроль выхода с рынка включает хорошо прописанную в законе и отработанную практику передачи страхового портфеля в другую компанию, а также процедуру банкротства. В отношении страховых компаний механизм, аналогичный страхованию вкладов для банков, пока не разработан, хотя шаги в этом направлении уже сделаны.

Страховщикам не разрешено предоставлять страховую защиту от противоправных интересов, а также на случай убытков от участия в играх, лотереях, пари (ст. 928 ГК РФ).

Иностранные страховые организации, имеющие лицензию Банка России и действующие в России, не могут осуществлять обязательное страхование, кроме страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО).

При передаче риска в страховую компанию надо иметь в виду, что у любого стандартного договора есть несколько групп исключений (страховщик не платит при реализации этих рисков), специально оговоренных в ГК РФ. К ним относят военные риски, риски беспорядков и народных волнений, атомные риски. Каждая из названных трех групп включает подробный перечень входящих в них рисков (ст. 964 ГК РФ). Договор страхования может также предусматривать иные исключения, устанавливаемые страховщиком.

Кроме того, надо помнить: если страховой случай сознательно вызван страхователем, выгодоприобретателем или застрахованным лицом, то страховая компания тоже освобождается от выплаты страхового возмещения или страховой суммы (ст. 963 ГК).

Далее будет подробно рассмотрена работа с личными рисками, которые уже упоминались ранее и представлены на схеме (рис. 7.6). Разберем каждый из них.

РИСУНОК 7.6

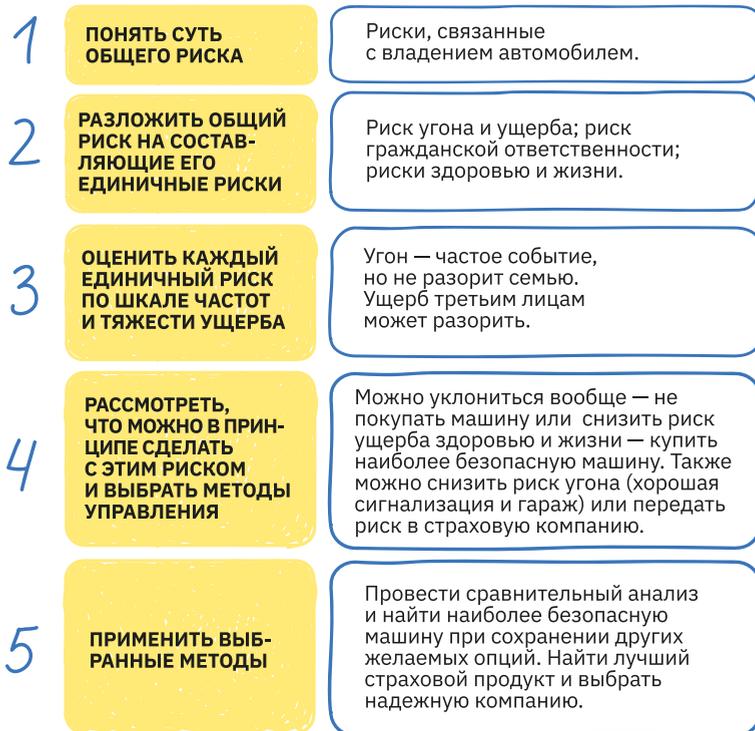
Личные (персональные) риски



При рассмотрении каждой группы рисков применяется схема (рис. 7.7). Она носит универсальный характер и может использоваться по отношению к новым, недавно возникшим рискам, например, риску заболеть тяжелой коронавирусной инфекцией COVID-19, быстрое распространение которой по миру было признано пандемией.

РИСУНОК 7.7

Этапы работы с рисками



7.2. Риски ущерба основному имуществу семьи и человека

7.2.1. УЩЕРБ, СВЯЗАННЫЙ С АВТОМОБИЛЕМ

Начнем разговор об ущербе имуществу не с дома или квартиры, а с автомобиля, так как страхование автомобилей является наиболее массовой услугой, а в части гражданской ответственности — еще и обязательной.

Как имущество автомобиль подвержен стандартным рискам. Его могут угнать (угон), украсть (кража), он может сгореть (пожар), пострадать в дорожно-транспортном происшествии или даже во время парковки (ущерб).

Сокращающие риск превентивные меры хорошо известны. Риск угона снижается, если установлена хорошая сигнализация. И от угона, и от ущерба защищает гараж или подземный паркинг в доме. У автомобиля, оборудованного парктроником, будет ниже риск возможного ущерба при парковке, что особенно важно для начинающих водителей.

Очень предусмотрительный человек может даже посмотреть статистику угонов по маркам автомобилей и выбрать для покупки ту, по которой данный риск меньше.

Передавая риски, связанные с автомобилем, в страховую компанию, мы должны понимать несколько принципов, которыми руководствуется страховщик.

Купленная нами страховая защита имущества всегда рассчитана только на определенный срок. Как правило, на один год, но период может быть как меньший, так и больший. Если мы, например, берем машину напрокат на несколько дней или недель, то страхование для нас действует только на этот период.

При отсутствии страхового случая деньги, потраченные на страхование, обратно уже не вернутся, ведь они пойдут на оплату ущерба тем, кому повезло меньше и у кого страховое событие произошло. Наступление страхового случая означает, что мы получим страховое возмещение в пределах лимита ответственности страховщика, и оно может быть значительно больше внесенного нами страхового взноса (премии).

Итак, при страховом случае мы можем получить заметно больше, чем внесли в виде страховой премии. Однако мы не получим страховое возмещение большее по величине, чем страховая стоимость имущества. Как только мы выехали за ворота дилерского центра на новом автомобиле, купив его, скажем, в начале года, он тут же начал терять в цене. Если его похитят в конце года, то стоимость ущерба, который возместит страховая компания, будет заметно меньше, чем при покупке.

Как именно можно передать риски, связанные с автомобилем? На российском рынке страхование автомобиля как имущества называют страхованием средств наземного транспорта (каска). Соответствующий договор страхования, как правило, предоставляет страховую защиту от двух основных групп риска.

К первой группе риска («ущерб») относятся повреждение или гибель транспортного средства в результате: дорожного происшествия; стихийного бедствия (в том числе удар молнии в автомобиль, природный пожар); обычного пожара; взрыва; падения инородных

предметов; противоправных действий третьих лиц (включая поджог); угона (ст. 166 УК РФ).

Вторая группа рисков, связанных с хищением транспортного средства, как правило, включает защиту от рисков кражи, грабежа, разбоя (соответственно ст. 158, 161 и 162 УК РФ). Некоторые компании не дают возможности приобрести страховой полис только на случай кражи, грабежа и разбоя, а требуют покупки страховой защиты и от хищения, и от ущерба.

Покупая страховую защиту, мы подписываем договор страхования. Как уже говорилось, все подробности изложены в правилах страхования. Их лучше заранее найти на сайте страховой компании и внимательно изучить, чтобы точно знать, от чего и как именно страхование нас защитит, а от чего — нет.

Выбирая страховое покрытие, надо понимать отличия агрегатной и неагрегатной страховых сумм. Агрегатная сумма подразумевает, что каждый страховой случай, завершающийся возмещением ущерба, уменьшает ее величину. Может так случиться, что после двух выплат в первом полугодии страховая сумма обратится в ноль и полис перестанет защищать наше имущество. Неагрегатная страховая сумма по определению не уменьшается. Сколько бы ни было страховых случаев, на следующий денег хватит. Одно «но»: такое страхование заметно дороже. Оно подходит для неопытных водителей, опытным же лучше выбирать агрегатную сумму.

Еще одно условие страхования, о котором лучше знать и которое можно выбирать, — **франшиза** (рис. 7.8). По определению Закона об организации страхового дела, франшиза — часть убытков, установленная договором страхования, которая не подлежит возмещению страховщиком страхователю. Она устанавливается в виде доли от страховой суммы (в процентах) или в фиксированном денежном размере (п. 9 ст. 10 Закона об организации страхового дела).

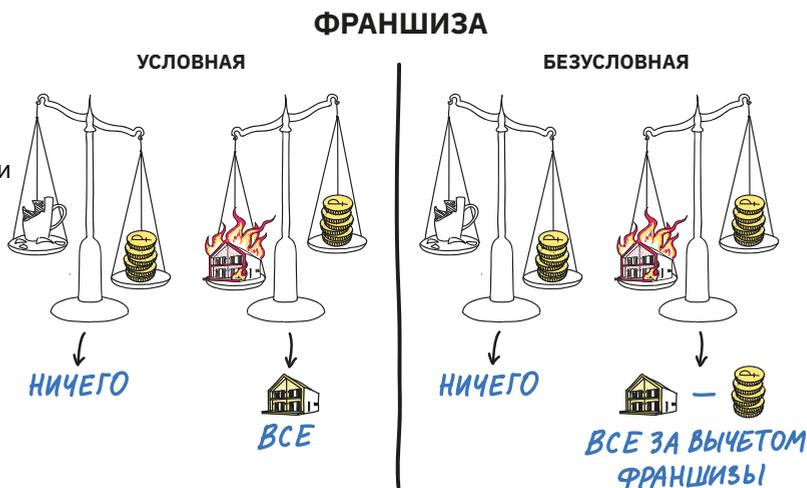
С франшизой страхование каско покупать дешевле. Есть несколько видов франшизы, остановимся на главных: условная и безусловная.

Условная франшиза — денежная величина ущерба, от которой зависит сумма страхового возмещения. Если реальный ущерб выше этой денежной величины, то страховая компания возмещает его в полном объеме. Если реальный ущерб ниже уровня условной франшизы, то страховая компания не платит ничего.

Безусловная (или вычитаемая) франшиза — денежная величина, или доля убытка. Безусловная франшиза, в отличие от условной, работает безальтернативно: она всегда вычитается из суммы страхового возмещения. Если ущерб меньше, чем вычитаемая величина, то страховщик ничего не платит. Например, если безусловная франшиза

РИСУНОК 7.8

Схема действия франшизы в авто-страховании



установлена в сумме 10 000 руб., а ущерб составил 9000 руб., страховщик не платит ничего. Если же ущерб составит 50 000 руб., то за вычетом франшизы в 10 000 руб. страховщик оплатит 40 000 руб. ущерба.

Опытному водителю лучше страховаться с условной франшизой, неопытному — вообще без франшизы, пусть и заплатив при этом больше.

За последнее время в страховании автомобилей на наиболее развитых рынках появились новые возможности, позволяющие семьям и отдельным гражданам экономить на страховой защите автомобиля. Например, появилось страхование автомобиля, цена которого зависит от того, как часто мы на нем ездим. Трекер, установленный в машине, позволяет страховщику знать, когда машина стоит, а когда едет. Припаркованная машина защищена сокращенным покрытием, включающим только защиту на случай пожара и кражи. В момент поездки машина защищена расширенным покрытием. Другая новинка также требует установки трекера. Он фиксирует манеру вождения и сообщает об этом в страховую компанию. Если водитель аккуратен и предусмотрителен на дороге, то риск ущерба имуществу для него меньше и платить за страхование он будет должен тоже меньше.

7.2.2. УЩЕРБ ДОМУ, КВАРТИРЕ

Дом или квартира — обычно самый дорогой материальный актив, имеющийся в распоряжении граждан. Ущерб от его потери может быть очень велик. Такой актив требует постоянной и грамотной защиты.

Квартира (дом) может пострадать от пожара, кражи, повреждения водой и других рисков. Пожар может уничтожить всё (тотальный ущерб); вода может повредить и обесценить очень многое; вор, скорее всего, унесет только самое ценное.

Все эти риски можно снизить. Сигнализация, укрепленная дверь, системы слежения и контроля ситуации в доме помогут немного снизить риск кражи. Если ваша квартира на первом этаже, надо установить решетки на окна. Не следует хранить ценности и документы дома, для этого лучше арендовать банковскую ячейку. Простое предупредительное мероприятие — сфотографировать ценные вещи (номер ноутбука, драгоценности, если они есть) и хранить файл либо при себе, либо в ячейке. В случае кражи эти фотографии не только пригодятся для общения со страховой компанией, но и помогут полиции определить величину ущерба, а самое главное — разыскать украденные вещи, ведь найти ноутбук, не зная его серийного номера, практически невозможно.

Снизить риск пожара поможет специальная сигнализация, а величину ущерба — установка спринклера (разбрызгивателя воды, который срабатывает при пожаре и не дает огню распространяться). Правда, спринклер — сложная и довольно дорогая система, а ее установка требует согласований.

Как мы уже говорили, риск кражи можно снизить и передать, заключив договор с вневедомственной охраной, которая приезжает к дому, квартире в случае срабатывания сигнализации. В типовом договоре обычно указывается, что вневедомственная охрана должна обеспечить сохранность материальных ценностей в месте их нахождения. Современные договоры предусматривают фиксированную материальную ответственность охранного предприятия, которая может быть увеличена за дополнительную плату.

Рассмотренные риски можно передать в страховую компанию, причем мы можем выбирать, из каких разделов будет состоять их страховое покрытие.

Стандартный «коробочный» полис **страхования жилища** состоит из четырех основных разделов, защищающих:

- несущие конструкции;
- внутреннюю отделку и инженерное оборудование;
- имущество внутри застрахованной квартиры или дома;
- гражданскую ответственность владельца или официально проживающего там человека (арендатора, например), застраховавшегося по этому виду покрытия.

К несущим конструкциям относят такие элементы строения (без отделки), как стены, перекрытия, балконы, лоджии.

Внутренняя отделка и инженерное оборудование включают отделочные работы (обойные, малярные, штукатурные, облицовочные и т. п.); напольные покрытия, возведенные перегородки, внутренние лестницы; сантехническое оборудование, газовые и электрические плиты, системы отопления, электроснабжения, канализации, вентиляции и кондиционирования и другое оборудование, установленное в доме.

Домашнее имущество: компьютеры, бытовая электроника (включая телевизоры, аудио- и видеосистемы, фотоаппараты); мебель; одежда, обувь, белье и т. п.; другие предметы домашней обстановки, обихода, личного потребления; велосипеды, коляски.

Гражданская ответственность — очень важная составная часть полиса страхования жилища. Она защищает нас на случай ущерба, причиненного нами соседям или другим третьим лицам (подробнее об этом рассказано в разд. 7.3).

При страховании можно выбрать величину покрытия в денежном выражении по каждому из четырех составных частей полиса. Представим себе, что мы живем на первом этаже дома и под нами только пустой подвал. Вряд ли нам нужно устанавливать высокий лимит ответственности страховщика по разделу «Гражданская ответственность» в этом случае. Совсем другое дело, если наша квартира расположена на верхнем этаже многоквартирного дома. В этом случае лучше не жалеть денег на покупку страхования гражданской ответственности перед третьими лицами.

Можно самостоятельно оценить стоимость имущества, находящегося в доме, и выбрать тот максимум, который заплатит страховщик, если страховой случай полностью уничтожит все наши вещи (но, конечно, не более действительной стоимости этих вещей). Следует иметь в виду: чем выше максимум, тем выше стоимость страхования. Стоимость отделки и оборудования устанавливается, исходя из простого расчета — стоимости их замены. Страховые компании разрешают также покупать полис без одновременной обязательной покупки страхования гражданской ответственности владельца (арендатора) жилья.

И наоборот, многие компании позволяют покупать страхование гражданской ответственности владельца (арендатора) жилого помещения отдельно от других покрытий. По цене такое страхование вполне приемлемо. При страховании ответственности перед третьими лицами, к которым могут относиться, например, соседи, на сумму 500 000 руб. стоимость страхования может составить величину менее 5000 руб. в год.

7.3. Риски гражданской ответственности из-за ущерба жизни, здоровью, имуществу третьих лиц

Существует несколько принципиальных отличий страхования имущества от страхования гражданской ответственности. Остановимся на двух из них. Первый аспект — при страховании имущества нам всегда известна его стоимость. Она может меняться, но эти изменения предсказуемы (снижение цены из-за износа, например). Поэтому ущерб не может превысить известное значение стоимости, т. е. максимально возможный ущерб всегда известен. С гражданской ответственностью не так: мы заранее не знаем величину максимально возможного ущерба. Случайно нанесенный нами вред имуществу, жизни или здоровью третьих лиц теоретически может быть сколь угодно большим. Поэтому всегда остается проблема выбора величины страхового покрытия. При выборе надо помнить: всё, что не покроет страховая сумма, придется возмещать нам самим.

Второй аспект — скрытые риски. В страховании ответственности есть такая опасность: сегодня что-то не считается гражданским правонарушением, а завтра станет считаться, и за это действие или бездействие придется отвечать материально. Простой пример — курение. Курить на лестничной площадке многоквартирного дома раньше не возбранялось, теперь это запрещено, а за нарушение предусмотрен денежный штраф, по крайней мере в Москве. Завтра может так случиться, что против заядлого курильщика подаст иск о возмещении вреда здоровью сосед, получивший заболевание легких. К сожалению, страховая компания не возместит этот ущерб, возникший за пределами оговоренной в страховании имущества территории: как правило, это городская квартира, не включающая лестничную клетку. Здесь могут помочь только наша собственная осторожность и предусмотрительность. Более того, даже если вы курите в своей квартире, на балконе или лоджии, соседи, которым просто мешает дым, могут уже рассчитывать на материальное возмещение морального вреда, на что в конце 2018 г. было указано в Обзоре судебной практики Верховного суда РФ.

Потенциально риски гражданской ответственности самые большие с точки зрения тяжести последствий, самые опасные для семьи и для отдельного человека. Именно от них надо защищаться в первую очередь. Их реализация может привести семью к разоре-

нию, человека — к банкротству. Совершенно неважно, высока ли вероятность реализации риска. Важно другое — риск есть, но от него можно практически избавиться, передав ответственность страховой компании за относительно небольшие деньги.

Самые распространенные риски гражданской ответственности, естественно, связаны с нашим основным имуществом — машиной и квартирой.

7.3.1. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ИЗ-ЗА НАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

Автомобиль является источником повышенной опасности. Находясь за рулем автомобиля, можно нанести серьезный ущерб жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. Как уже говорилось, он может быть сколь угодно большим. На московских дорогах, например, число не просто дорогих, а очень дорогих автомобилей с каждым годом неуклонно растет. Порядка 70% от всех российских продаж автомобилей премиум-класса приходится на Москву и Московскую область.

Нанести на своем автомобиле ущерб дорогому имуществу третьих лиц возможно даже тогда, когда вероятность этого очень мала. Известен случай с челябинским рабочим, который проезжая на запрещающий сигнал светофора, смог нанести ущерб чуть ли не единственному автомобилю «роллс-ройс» в городе, на сумму почти 3,5 млн руб. За вычетом страховой выплаты по ОСАГО в размере 400 000 руб. (действующий лимит ответственности страховой компании по одному пострадавшему автомобилю) виновнику пришлось выплачивать более 3 млн руб.

Ущерб можно нанести не только автомобилю, но и другому имуществу — дому, автозаправочной станции и другим объектам. Их стоимость также может быть высокой.

Потенциально неограниченный по величине ущерб можно нанести здоровью, трудоспособности и жизни третьих лиц. Это связано с тем, что доход, утраченный в результате нанесения вреда здоровью, включает, в частности, доходы от предпринимательской деятельности пострадавшего. Иными словами, если пострадавший был крупным предпринимателем, то утраченные им из-за ухудшения здоровья доходы могут составить величину, превышающую материальные возможности обычного человека.

С точки зрения бюджета семьи автовладельца большой риск возникает при необходимости возместить вред лицам, которые понесли ущерб в результате смерти кормильца. Круг этих лиц может быть довольно большим и включать не только детей и супругу, родителей, находившихся на иждивении погибшего, но и, например, его детей,

родившихся после его смерти. Срок ежемесячных выплат может оказаться очень продолжительным. В частности, в адрес родителей или других людей, даже не связанным родством с пострадавшим, если они находились на иждивении, предстоит выплачивать пожизненную пенсию вне зависимости от того, утратили они трудоспособность или нет. Несоввершеннолетним детям нужно будет выплачивать ежемесячное содержание до достижения ими возраста 18 лет, а если они поступят в университет на очную форму обучения, то до 23 лет. При этом государственные пенсии по случаю утраты кормильца размер необходимого содержания не уменьшают.

Снижение риска нанесения ущерба третьим лицам связано не только с нашей предусмотрительностью и аккуратным вождением, но и с выбором автомобиля. Если у нас старая машина, то меры безопасности, способные повлиять на ущерб третьим лицам, тоже будут устаревшими. Производители автомобилей постоянно совершенствуют меры, позволяющие снизить риск нанесения ущерба жизни, здоровью и имуществу третьих лиц.

За последние несколько десятилетий значительно выросли надежность и технологический уровень рулевого управления и тормозных систем автомобилей, снижающий вероятность ущерба пешеходам, другим машинам или стационарным объектам на дороге или около нее.

Стоимость страхования ОСАГО в значительной степени зависит от нашей предусмотрительности, аккуратности вождения и соответственно — от отсутствия страховых случаев. Страховщик должен учесть этот фактор при определении стоимости страхового полиса наряду с другими факторами. При этом страховщикам запрещено устанавливать разные тарифы для людей разных рас, национальностей, вероисповедания и применять другие формы дискриминации (приложение 5 к Указанию Банка России от 28 июля 2020 г. № 5515-У «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»).

Несколько известных автопроизводителей запустили в серийное производство автомобили, оборудованные подушкой безопасности для пешеходов. Она закрепляется под капотом и срабатывает при столкновении с пешеходом, защищая его голову от наиболее опасного для жизни удара о лобовое стекло. Ведутся активные разработки автоматической системы остановки автомобиля перед пешеходом. Покупка более безопасного автомобиля означает снижение риска нанести ущерб третьим лицам.

В Федеральном законе от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (далее — Закон об ОСАГО) предусмотрена воз-

возможность заключать страховой договор с ограниченным по времени использованием транспортного средства — в том числе с сезонным и иным временным использованием автомобиля. Если машина используется только три месяца в году или более, но не полный год, то это должно быть учтено в страховой премии и тогда владелец (страхователь) получит определенную экономию. Это положение может работать, если владелец автомобиля заявит в письменной форме об ограниченном по времени использовании машины при заключении договора ОСАГО (п. 1 ст. 16 Закона об ОСАГО).

Часть риска гражданской ответственности автовладелец обязан передать страховой компании по Закону об ОСАГО, т. е. такое страхование является обязательным.

К сожалению, как отмечалось ранее, страховой полис ОСАГО защищает страхователя недостаточно: страховая компания должна заплатить максимум 400 000 руб. при причинении вреда имуществу потерпевшего и 500 000 руб. при причинении вреда его жизни и здоровью. Учитывая, что около 60 % от всех автомобилей, стоящих на учете в РФ, это иномарки (хотя и разного возраста), то запчасти для ремонта в большинстве случаев импортируются. Их стоимость зависит от соотношения курса рубля к валютам стран, производящих популярные в России марки автомобилей. Действующего лимита ответственности страховщика по ОСАГО в части вреда имуществу не хватит, чтобы полностью возместить стоимость нового импортного автомобиля даже среднего класса.

Поэтому, оценивая риски, связанные с гражданской ответственностью автовладельца, целесообразно дополнительно к ОСАГО покупать добровольное страхование гражданской ответственности владельца транспортного средства, которое по аналогии обозначают аббревиатурой ДСАГО. Этот вид добровольного страхования гражданской ответственности нужен для защиты благосостояния семьи даже больше, чем рассмотренное выше страхование автомобиля каско.

7.3.2. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, СВЯЗАННАЯ С ВЛАДЕНИЕМ И РАСПОРЯЖЕНИЕМ ЖИЛЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ

Гражданская ответственность владельцев квартир может наступить в связи со смертью, утратой здоровья, трудоспособности и травмами третьих лиц (физический ущерб). Она также возникает из-за нанесения вреда (как тотального, так и частичного) имуществу третьих лиц — имущественный ущерб.

Третьими лицами могут быть как физические лица (и по физическому, и по имущественному ущербу), так и юридические (по иму-

щественному ущербу), — частные предприятия, муниципальные образования, субъекты РФ и РФ как таковая.

Факт причинения вреда должен быть подтвержден решением суда, иными документами, предусмотренными правилами страхования, или признанием вины самим страхователем, принятым страховщиком.

Наиболее распространенный для владельцев и арендаторов квартир неприятный случай — возникновение обязанности возместить ущерб соседям из-за затопления их квартиры, которое произошло по нашей вине. Допустим, по неосторожности или из-за протечки радиатора системы отопления.

Этот риск можно снизить с помощью недорогих превентивных мероприятий. Можно, например, установить в квартире систему с электроприводом, автоматически перекрывающую стояки холодного и горячего водоснабжения в случае протечки. Датчики обнаружения утечки укладываются в ванной, на кухне и в туалете и помогают системе сработать вне зависимости от того, дома хозяева или нет. Возврат системы в рабочее состояние после срабатывания занимает всего 1–2 минуты. Учитывая, что ответственность между управляющей компанией дома и владельцем квартиры проходит буквально по радиатору отопления (водопроводные стояки отопления — ответственность эксплуатационников, а радиаторы — владельца квартиры или арендатора), имеет смысл также установить описанные выше автоматические системы и на места соединения радиаторов с водопроводными стояками.

Другие превентивные меры могут касаться повышения пожарной безопасности квартиры, которые упоминались выше. Снижение риска пожара в своей квартире автоматически снижает риск нанесения ущерба третьим лицам по этой причине.

Как и в случае с ответственностью автовладельца, риск возмещения ущерба третьим лицам логично передать в страховую компанию.

При передаче риска важно самостоятельно определить, какова должна быть максимальная величина возмещения возможного ущерба со стороны страховой компании. Естественно, она должна предоставлять возможность такого выбора. От этого зависит стоимость страхования (чем больше величина страховой защиты, тем выше стоимость страхования), но от этого также зависит наша защищенность от данного риска.

Одним из факторов определения величины страховой защиты является этаж, на котором находится ваша квартира. Если под ней еще 10–15 квартир и у них, скорее всего, дорогие отделка и имущество, то ущерб от залива может составить значительную сумму.

Однако этажность менее важна, чем оцениваемая ориентировочная стоимость имущества соседей. Может так получиться, что под вашей квартирой всего один этаж, но там расположен дорогой магазин.

При выборе величины страхового покрытия по гражданской ответственности надо попробовать подсчитать стоимость не своего имущества, а чужого, с целью его защиты через этот вид страхования. Покупая такую страховую защиту, мы в первую очередь защищаем свои финансы, свой бюджет от потенциально возможного банкротства.

Разбирательства по гражданским делам, связанным с нанесением ущерба, могут быть довольно запутанными. Поэтому страховая компания, как правило, просит страхователя заранее не признавать вину и не давать никаких обещаний о возмещении ущерба. Страховщики предпочитают участвовать в разбирательстве с самого начала без каких-либо предварительных уступок.

7.4. Риски болезни, травмы, утраты трудоспособности, потери работы, преждевременной смерти

Риски, связанные с несчастными случаями, травмами, болезнями, утратой трудоспособности и преждевременной смертью в нашей стране всё еще довольно высоки.

Показатели инвалидизации населения в последнее время снижаются, но тем не менее остаются весьма значительными (табл. 7.1).

ТАБЛИЦА 7.1

Численность инвалидов в России в 2014–2021 годах

Годы	2014	2020	2021
Всего инвалидов, тыс. человек	12 946	11 875	11 631
I группы	1451	1422	1367
II группы	6595	5209	4982
III группы	4320	4556	4578
дети-инвалиды	580	688	704
Общая численность инвалидов, приходящаяся на 1000 человек населения	90,1	80,9	79,6

ИСТОЧНИК: РОССТАТ, 2021. URL: [HTTPS://ROSSTAT.GOV.RU/FOLDER/13964](https://rosstat.gov.ru/folder/13964)

В РФ по данным Росстата на начало 2021 г. насчитывается более 11,6 млн инвалидов, или 80 на 1000 человек населения. Из них к I группе инвалидности, в большинстве случаев с полной потерей трудоспособности, относится 12 % (см. табл. 7.1).

Особенно высоки риски для мужчин. Из всех мужчин с ограниченными возможностями здоровья на долю лиц трудоспособного возраста приходится 44 %, а у женщин — только 22 %.

Число пострадавших от несчастных случаев на производстве в России постоянно снижается. В 2020 г. на предприятиях погибло 910 человек, 93,4 % погибших — мужчины.

Уже многие годы высокой остается доля людей, работающих на производствах с вредными и опасными условиями труда. В таких отраслях, как добыча угля и руд, она несколько лет превышает 70 %. В конце 2020 г. в добыче угля 80,4 % работников было занято на работах с вредными и опасными условиями труда. Немногим лучше ситуация в металлургии — 70,1 % от общего числа занятых трудятся на рабочих местах с вредными и опасными условиями.

По-прежнему высоким остается риск пострадать в дорожно-транспортном происшествии (ДТП), несмотря на его снижение в последние годы¹. В 2020 г. из-за ДТП погибло более 13 тыс. человек (95 человек на 1 млн жителей России), что значительно больше, чем в других развитых странах мира.

Особенно неприятны ситуации, когда от пострадавшего в ДТП пешехода (а в случае смерти пешехода даже с его родственников) страховщик требует возмещения ущерба транспортному средству, который возник в результате этого страхового случая. Законодатель защищает пешехода от регрессных исков страховщиков такого рода, указывая, что «...требование о возмещении вреда, причиненного транспортному средству, не может быть предъявлено к пешеходу...» (п. 5 ст. 14 Закона об ОСАГО).

Риск потери работы всегда остается важным в жизни человека и его семьи. Его снижение возможно в первую очередь за счет учета ситуации на рынке труда и своевременной переквалификации в случае необходимости, а также за счет постоянного повышения своей квалификации.

Кроме того, страховые компании и за рубежом, и в России стали предоставлять страхование на случай потери работы. Речь идет о своеобразном частном страховании на случай увольнения. В страховом полисе оговаривается, что страховым риском является увольнение

¹ Совсем недавно, в 2006–2008 гг., на дорогах России ежегодно погибало от 24 тыс. до 26 тыс. человек (Демографический ежегодник России. Росстат, 2009. С. 222).

только по ограниченному кругу оснований. Это может быть сокращение штата, реорганизация и т. п., но не увольнение из-за нарушения трудовой дисциплины или увольнение по соглашению сторон, например. Такое страховое покрытие может включаться в пакет страхования заёмщиков долгосрочных кредитов, хотя некоторые компании предлагают его отдельно. Как правило, отдельное страхование на случай потери работы предоставляется на ограниченный период времени.

Передача перечисленных рисков в страховые компании может осуществляться через несколько видов страхования, которые мы рассмотрим далее.

7.4.1. ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ

Добровольное медицинское страхование (ДМС) может служить дополнением к обязательному медицинскому страхованию (ОМС).

Полис добровольного медицинского страхования устроен так же, как многие другие договоры страхования: это своего рода конструктор, из кубиков которого можно сложить нужное нам страховое покрытие. «Кубики», или отдельные риски, могут включать такие мероприятия, как:

- выезд скорой помощи внутри города (отдельно — за пределы городской черты);
- амбулаторно-клиническое лечение;
- стоматология (с протезированием и без);
- лечение в стационаре;
- санаторно-курортное лечение.

Одно из отличий ДМС от ОМС — возможность с большей вероятностью или быстрее попасть в лечебное учреждение, в том числе не входящее в систему ОМС, из, как правило, обширного списка, который включает наиболее престижные в стране лечебные центры. Такие списки есть в ведущих страховых компаниях.

При выборе защиты нужно также исходить в большей степени из оценки максимально возможного ущерба, а не из частоты наступления страховых случаев. Наиболее вероятным может быть амбулаторное лечение, которое покрывается из текущих доходов семьи или человека. В доковидном 2019 г. заболеваемость населения РФ (впервые установленные диагнозы) составила 780,2 на 1000 человек. Самую значительную долю (45,6 %) от этого показателя составили болезни органов дыхания. Этот индикатор больше говорит

о частоте обращений к врачу, чем о состоянии здоровья. Наиболее распространенные заболевания соответствующей группы — ОРВИ, как правило, быстро вылечиваются и не требуют существенных затрат. Совсем другая ситуация возникает, когда серьезно заболевшему человеку требуется госпитализация и дорогостоящее лечение. Не всякая семья найдет на операцию крупную сумму денег, а страхование дает возможность оплатить необходимые медицинские услуги. Лимит страхового покрытия может составлять сотню тысяч долларов и более по самому обычному договору ДМС, и он предоставит защиту от наиболее серьезных затрат на восстановление здоровья человека.

Страхование от несчастных случаев и болезней (НС) иногда путают с добровольным медицинским страхованием. Одно из главных отличий между ними состоит в том, кому выплачиваются деньги при наступлении страхового случая. В страховании от несчастных случаев и болезней оговоренная часть страховой суммы выплачивается либо застрахованному лицу, либо медицинскому учреждению, а в ДМС, как правило, только медицинскому учреждению. Другое отличие — в страховании НС покрываются риски смерти от несчастного случая и болезни, частичной или полной потери трудоспособности, инвалидности. Следовательно, в этих ситуациях **речь идет не о возмещении медицинских расходов**, как в ДМС, а о выплате страхового обеспечения в размере страховой суммы. В случае смерти застрахованного лица оно может быть выплачено выгодоприобретателю или наследникам, если выгодоприобретатель в договоре не назначен. Страховая выплата может быть выдана не только одновременно в размере страховой суммы, но и повременно, и частями (ежемесячно, ежеквартально).

Обычно правила страхования НС предусматривают длинный перечень покрываемых рисков, часть которых совпадает с ДМС (например, риски, связанные с госпитализацией и хирургической операцией). В частности, риск госпитализации — понесенные затраты в период пребывания в стационаре. В одном случае (ДМС) страховщик покрывает понесенные расходы (в пределах лимита ответственности по договору), в другом случае (НС) — выплачивает оговоренную страховую сумму или ее часть.

Если убрать пересечения, касающиеся страхового обеспечения медицинских услуг, то список будет короче: смерть застрахованного, постоянная полная или частичная утрата трудоспособности, инвалидность, временная утрата трудоспособности, телесные повреждения. По всем рискам к договору прикладываются таблицы, по которым можно определить, какой процент от страховой суммы

будет выплачен, в зависимости от характера страхового случая. Из-за множества подробных таблиц правила страхования по НС могут насчитывать несколько сотен страниц. По многим рискам предусмотрена страховая выплата в размере 100% от страховой суммы, в том числе в случае смерти, инвалидности I группы, постоянной полной потери трудоспособности (например, полная потеря речи), частичной потери трудоспособности в результате несчастного случая (например, полная потеря слуха).

Тарифы страхования НС зависят от возраста и для возраста наименьшего (1–18 лет) и наибольшего риска (55 и более лет) могут различаться в 10–15 раз. Как правило, страховые компании устанавливают для застрахованных предельный возраст, не превышающий границ пенсионного.

Страхование от несчастных случаев и болезней бывает как индивидуальным, так и коллективным, когда страхователем является организация, (например, банк или работодатель), а физические лица (например, заёмщики кредита в банке, сотрудники компании) становятся застрахованными лицами.

7.4.2. СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ

Страхование граждан, выезжающих за рубеж, иногда рассматривают как вынужденную покупку страхового полиса, необходимого для получения визы. На самом деле этот вид страхования — один из самых выгодных и с точки зрения предоставляемой страховой защиты, и с точки зрения соотношения «страховая премия — страховая сумма». Стоимость страхования на один день составляет величину в рублях, примерно эквивалентную одному доллару или менее, а страховое покрытие при этом может составлять рублевый эквивалент суммы от 30 000 до 50 000 долларов США. Можно купить и увеличенное страховое покрытие. Для лиц пенсионного возраста или путешественников, предпочитающих опасные страны, может устанавливаться более высокая стоимость страхового полиса.

Заболеть всегда неприятно, но особенно тяжело, когда вы находитесь далеко от дома, от привычной обстановки и вокруг все говорит на незнакомом языке. В этих условиях помощь сервисного центра страховой компании окажется очень кстати. Его сотрудники могут вызвать врача или скорую помощь в гостиницу, подсказать, в какую больницу поехать и к кому там обратиться. Купив такое страхование, в зависимости от его стоимости, мы получаем право на основные медицинские услуги (обычно бесплатные для нас, с последующей

оплатой страховой компании медицинскому учреждению без нашего участия), перечисленные ранее в разделе о добровольном медицинском страховании в разных сочетаниях. Сюда войдет выезд врача или скорой помощи, амбулаторное и стационарное лечение, возможно, стоматология и некоторые другие услуги.

Кроме того, данное страховое покрытие обычно включает специфические риски, такие как медицинская эвакуация застрахованного лица домой, включая экстренную или в худшем случае репатриацию тела.

При покупке полиса надо помнить, что в стандартное покрытие не входят занятия экстремальными видами спорта, в том числе, например, горными лыжами. Риски, связанные с этим популярным видом спорта, можно легко включить в страховое покрытие без значительного увеличения страхового взноса. За дополнительную плату желающие получают даже страховую защиту на случай ожогов, вызванных длительным пребыванием на солнце.

На российском рынке многие компании предлагают чуть более дорогие полисы для выезжающих за рубеж, куда включаются дополнительные риски, например, гражданской ответственности (что может быть важно за границей) и (или) страхование жизни.

Когда мы выезжаем на своем автомобиле в европейские страны, то должны иметь при себе обязательное страхование ответственности владельца транспортного средства, которое действует на территории Европы, так называемую «зеленую карту». Это международная система страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, действующая в европейских и ряде граничащих с ними странах (сайт Совета Бюро «Зеленой карты»: <https://www.cobx.org/>).

Данное соглашение призвано распространить защиту пострадавших третьих лиц, которое дает ОСАГО, на международные случаи. Если, скажем, бельгийского туриста в Италии сбил автомобиль, владельцем которого был француз, то без международного соглашения расчеты по возмещению ущерба пострадавшему были бы чрезвычайно затруднены. Действие «зеленой карты» все упрощает. Офис «Зеленой карты», существующий в каждой стране, входящей в соглашение, берет на себя расходы по возмещению ущерба пострадавшему в данной стране. В нашем примере возмещение бельгийцу без лишних проволочек выплатит итальянский офис. Дальнейшее уже пострадавшего не касается. Итальянцы обращаются к своим французским коллегам для получения потраченных на возмещение денежных средств, которые должна выплатить французская страховая компания, где была застрахована гражданская ответственность виновника.

В соглашении сейчас участвует 48 стран, в том числе (кроме европейских) такие страны, как Израиль, Иран, Марокко, Тунис и Турция.

Россия вступила в «Зеленую карту» в 2009 г., но полноценное участие пока затруднено относительно низким лимитом ответственности страховщика по действующим у нас договорам ОСАГО. В большинстве европейских стран лимит ответственности страховых компаний по ОСАГО многократно превышает существующий в России, а в некоторых странах соответствующая ответственность вообще не ограничена сверху. В этих условиях взаимозачеты затруднены, поэтому при выезде за рубеж приходится покупать дополнительный полис.

7.4.3. РИСКОВОЕ (ЗАЩИТНОЕ) СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

В России чрезвычайно высок риск смерти в трудоспособном возрасте для мужчин. Показатель вероятности мужского дожития в возрасте от 15 до 60 лет в нашей стране много лет неизменно входит в число 30 худших значений в мире, несмотря на его довольно быстрое снижение как в России, так и в других странах, где этот показатель также очень высок.

Сохраняется довольно большой разрыв между абсолютными и относительными показателями смертности мужчин и женщин в трудоспособном возрасте. Без малого 79 % умерших в трудоспособном возрасте — это мужчины. Смертность мужчин трудоспособного возраста на 100 тыс. населения в 3,5 раза выше смертности женщин, возраст которых составляет 16–54 года.

Отличается и список причин смерти в трудоспособном возрасте. У мужчин три первых места занимают соответственно сердечно-сосудистые заболевания, внешние причины смерти, новообразования. На эти три причины в 2019 г. приходилось около 70 % от всех умерших мужчин в трудоспособном возрасте. У женщин на первом месте новообразования (23,4 % от всех причин), на втором — сердечно-сосудистые заболевания с чуть меньшей долей — 22,8 %. На третьем — внешние причины (16,7 %).

Очень сильны в трудоспособном возрасте различия показателей смертности мужчин и женщин от внешних причин смерти. Смертность мужчин в 5 раз выше, чем смертность женщин от этой причины. Чуть меньше отличаются показатели смертности от сердечно-сосудистых заболеваний — у мужчин они в 4,8 раза выше.

Ранние смерти от сердечно-сосудистых заболеваний часто связаны с пренебрежительным отношением к своему здоровью и к необ-

ходимости отдыха, с высокой распространенностью курения, чрезмерным потреблением алкоголя. Агрессивное вождение и беспечность за рулем автомобиля также создает дополнительные риски.

Среди внешних причин смерти у мужчин около 11 % приходится на транспортные травмы и еще почти 10 % связаны с отравлением алкоголем.

Такие факторы, как курение и чрезмерное потребление алкоголя, сильно коррелируют с условиями труда и его характером.

По данным обследования Росстата 2020 г., среди российских мужчин, занятых в экономике, курили изредка или ежедневно соответственно 8,7 и 45,2 % (суммарно — 53,8 %). У работающих женщин распространенность курения значительно меньше — курят изредка 5,7 %, а ежедневно 11,4 % (суммарно — 17,1 %).

У мужчин, занятых на очень тяжелой физической работе, распространенность курения заметно выше. Курят изредка 6 %, ежедневно 58,7 % мужчин, суммарно это 64,6 % против 53,8 % в среднем от занятого мужского населения. 19,8 % занятых женщин, работа которых считается очень тяжелой по физическим затратам, курят ежедневно, и 4,7 % курят изредка. Суммарно это 24,5 %, что в 1,4 раза больше, чем в среднем среди занятого женского населения (17,1 %).

Тяжелые условия труда в сочетании с распространенностью курения табака и чрезмерным потреблением алкоголя — факторы, повышающие риск смерти в трудоспособном возрасте. Еще один фактор риска — частота использования автомобиля и уровень его безопасности для водителя и пассажира.

В разделе о защите личного автомобиля говорилось о том, что его надо защищать, снижать риски кражи, угона. В свою очередь, автомобиль должен защищать нашу жизнь и здоровье как можно лучше. Современный автомобиль оборудован многими системами снижения риска, в том числе, например, фронтальными и боковыми подушками безопасности. Последние появились относительно недавно — пару десятилетий назад, но уже превосходно себя зарекомендовали. В частности, при боковом ударе риск смерти водителя снижается на 45 %.

Старые средства повышения безопасности водителя и пассажиров тоже работают неплохо. Во всяком случае, ремни безопасности продолжают выполнять свою главную превентивную функцию — предохранять водителя и пассажиров от вылета через лобовое стекло на дорогу в результате столкновения. Если человек оказался не пристегнут, то велика вероятность смертельного исхода.

Однако меры безопасности — это еще не всё. Надо уметь самому просчитывать риски. Уже упоминавшийся вид страхования ав-

томобилia с установкой специального трека стимyлирует автовладельца водить аккуратно и предусмотрительно, что снижает не только риск его собственной смерти в дорожно-транспортном происшествии, но и риск ущерба третьим лицам, а также риск ущерба собственному автомобилю.

Ранняя смерть кормильца — трагическое событие для семьи, и, кроме того, финансовый удар. Особенно, если у кормильца на иждивении были дети и (или) нетрудоспособные родители. Ребенок не может защитить свое материальное положение, поэтому кормилец семьи, даже если он не единственный, но главный, должен страховать свою жизнь в пользу своего ребенка. Срочное (рисковое) страхование жизни на случай смерти (страхование жизни на срок) лучше всего подходит для цели защиты семьи от риска преждевременной смерти кормильца. У срочного (рискового, защитного) страхования жизни есть несколько важных отличий от накопительного и инвестиционного страхования жизни.

Срочное (рисковое) страхование жизни на случай смерти является самым простым и самым доступным видом страхования жизни. На протяжении всего срока страхования работает покрытие на случай смерти застрахованного лица, чаще всего фиксированной величины. Страховая сумма при страховом событии должна быть выплачена в полном объеме вне зависимости от того, сколько страховых взносов успел получить страховщик. Относительная дешевизна срочного страхования связана с тем, что по окончании периода страхования, если страховой случай не произошел, уплаченная страхователем премия возврату не подлежит. Этот тип страхования не предполагает накопления и не имеет выкупной суммы в отличие от накопительного и инвестиционного страхования. Договор страхования жизни на случай смерти относится к рисковому и по механизму действия похож на все остальные страховые договоры, кроме накопительного и инвестиционного (в последних предусматривается выплата страховой суммы по окончании действия договора).

Еще один момент, когда может понадобиться срочное страхование жизни, — получение кредита на средний или длительный срок. Срочное страхование жизни заемщика по ипотечному, потребительскому или автомобильному кредиту формально не является обязательным для получения кредита. Тем не менее, чем длительнее срок, на который выдается кредит, тем выше вероятность его невозврата в связи со смертью заемщика и тем более такое страхование необходимо для защиты семьи (подробнее об этом было рассказано в гл. 5).

Большинство банков при выдаче ипотечного кредита требует заключить соответствующий договор со страховой компанией, про-

давцом продуктов которой является банк. Это требование можно оспорить и в случае, если предлагается единственная страховая компания, и в случае готового списка страховых компаний, а также при наличии у вас уже действующего договора страхования жизни.

Срочное страхование жизни заёмщика по ипотечному кредиту является массовым договором и чаще всего продается через банки, выступающие в качестве страховых агентов или страхователей по договорам коллективного страхования жизни заёмщиков. Поэтому при заключении договора страхования какого-то особенно тщательного андеррайтинга (оценки индивидуального риска наступления страхового случая для застрахованного лица на основе анализа состояния его здоровья, наличия вредных привычек и других факторов), как правило, не предусмотрено. С одной стороны, в правила страхования включено несколько дополнительных исключений. С другой — практика показывает, что «хорошо отобранный» заёмщик по ипотечному кредиту, скорее всего, не имеет повышенного риска наступления страхового события при срочном страховании жизни. Таким образом, кредитный скоринг заменяет в данном случае страховой андеррайтинг.

Страховые компании ограничивают предельный возраст застрахованного при заключении договора срочного страхования жизни возрастом официального выхода на пенсию. Если договор заключен до этого возраста, то он будет еще какое-то время действовать за его пределами (обычно плюс 5 лет для мужчин, 10 лет для женщин).

Технологические новинки позволяют выводить на рынок новые формы срочного страхования жизни. Соответствующие мобильные приложения дают страховым компаниям возможность предлагать сверхкороткое срочное страхование жизни (микрострахование). Например, на время перелета в самолете. Такое страхование можно купить непосредственно перед посадкой в самолет. А в случае удачного приземления обязательства страховой компании прекращаются.

7.5. Пенсионный риск

Уровень жизни человека, получившего хорошее образование, имевшего в течение всей трудовой жизни достойные доходы, правильно планировавшего свой бюджет и аккуратно инвестировавшего свободные средства, не должен резко снизиться, когда человек достигнет пенсионного возраста и перестанет работать. Тем не менее такой личный риск существует, он называется пенсионным риском

и заключается в угрозе ухудшения жизненных условий после того, как человек перестал работать по возрасту и получать ежемесячную зарплату.

Как и в других случаях, пенсионный риск можно снизить и (или) передать в страховую компанию. Снижение пенсионного риска может заключаться в создании собственного пенсионного фонда, поддерживаемого с помощью инвестиций. К наиболее распространенным инструментам снижения пенсионного риска, доступным в РФ, обычно относят индивидуальные и коллективные инвестиции, включая ПИФы, покупку недвижимости в качестве долгосрочного вложения денег и другие «длинные» инвестиции. Эти и другие инструменты рассмотрены в других главах учебника.

Пенсионный риск или его часть можно передать как в компанию по страхованию жизни, так и в негосударственный пенсионный фонд.

Несмотря на то что для молодого человека пенсионный риск — это дело отдаленного будущего, думать о том, как его снизить или передать, нужно заранее. Этот риск требует самой длительной и серьезной работы, поэтому правило здесь одно: чем раньше начинаешь им управлять, тем легче будет при выходе на пенсию.

7.5.1. НАКОПИТЕЛЬНОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Классическое накопительное страхование жизни, существовавшее и при плановой, и при рыночной экономике, называется смешанным страхованием жизни на случай смерти и на дожитие. Как можно понять из названия, в нем смешиваются два риска: риск смерти застрахованного в период действия договора страхования и риск дожития этого человека до окончания срока страхования. Для страховой компании такой договор означает, что вероятность страховой выплаты равна 100 %. Страховая сумма выплачивается либо в случае смерти застрахованного, либо в случае его дожития до окончания действия договора. При досрочном прекращении договора компания выплатит выкупную сумму в соответствии с графиком. Для страховой компании более выгодно, чтобы застрахованный дожил до окончания действия договора, так как страховщик получает более длительный срок для инвестирования активов, зарезервированных для будущей выплаты по договору.

Этот вид страхования многие используют не столько для защитных целей (хотя защитный элемент здесь всегда есть), сколько для накопления. Сочетание защиты и накопления делает данный вид

страхования привлекательным для людей среднего трудоспособного возраста.

Существует несколько дополнительных возможностей договора смешанного страхования жизни. К ним могут относиться, в частности:

- удвоение или утроение страховой суммы при смерти застрахованного от несчастного случая;
- выплата страхового обеспечения в виде ренты в случае полной утраты трудоспособности или в виде единовременной суммы;
- прекращение уплаты премии по договору в случае потери профессиональной трудоспособности;
- временное прекращение платежей страховой премии при потере работы;
- возможность включить еще одного застрахованного (или исключить);
- выплата страховой суммы в случае заболевания смертельно опасной болезнью (англ. *Critical illness cover*).

В **смешанном (накопительном) страховании жизни** может быть предусмотрено участие страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Прибыльность таких договоров, как правило, не гарантируется, она зависит от финансовых результатов деятельности страховых компаний. Если результат в определенном году положительный, то страховая компания может распределить часть инвестиционного дохода между полисодержателями, увеличив на определенную величину страховые суммы по страховым договорам с участием в инвестиционном доходе. В этом типе договора смешанного страхования жизни страхователю отводится пассивная роль: доходность целиком и полностью зависит от результатов работы и решений компании. В инвестиционном страховании жизни роль страхователя становится более активной.

Инвестиционное страхование жизни, несмотря на относительно недавнее появление на российском рынке, быстро стало своего рода локомотивом развития страхования, завоевав в короткий срок заметную долю рынка. Основное отличие инвестиционного страхования жизни от накопительного заключается в более активном участии страхователя в выборе инвестиционных стратегий и инструментов.

Инвестиционное страхование жизни было выпущено на рынок через крупнейшие российские банки, которые пользуются большим доверием населения и имеют разветвленные филиальные сети. Продажи осуществлялись через собственные филиалы. Агентское вознаграждение составляло высокую долю стоимости первых взносов. В этих условиях служащим банков не всегда удавалось избе-

жать соблазна скрыть сложные для понимания клиента моменты инвестиционного страхового продукта.

Покупатели такого страхования часто не отдавали себе отчета, что приобрели страховой продукт с инвестиционной составляющей, связанной с ценными бумагами или иными активами, которые по определению могут как расти в цене, так и, наоборот, падать. У покупателя складывалось ложное ощущение, что он покупает что-то такое же гарантированное, как банковский депозит. Ответственным страховым компаниям пришлось создавать специальные службы клиентского контроля, в задачу которых входила постпродажная проверка, понимает ли клиент, какие риски он несет. Если выяснялось, что купивший страховой продукт не в состоянии понять его сложность и риски, компания предпочитала расторгнуть договор и вернуть деньги в период охлаждения (данное понятие и его содержание будут рассмотрены в гл. 11).

Далеко не все страховые компании действовали именно так, вольно или невольно практикуя мисселинг, т. е. недобросовестные продажи (подробнее см. гл. 11). Поэтому вскоре появился нормативный документ Банка России, вводящий стандартные требования раскрытия информации при продаже инвестиционного страхования жизни.

Одним из наиболее важных моментов стало появление требования о прозрачности в использовании компанией страхового взноса клиента. Страховщик обязан предоставить потенциальному клиенту информацию о двух составляющих (в процентах) страховой премии, которую он заплатит:

- часть, которая пойдет на исполнение обязательств страховой компании по выплате страховой суммы и инвестиционного дохода;
- часть, которая направляется на выплаты комиссионных и вознаграждение агенту, на заключение и исполнение договора.

Страховая компания также обязана уведомить клиента, есть или нет в данном полисе страхования жизни гарантированный доход и какой именно (может, он равен нулю). И в том, и в другом случае соответствующая информация должна быть размещена в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора.

Страхователь должен получить перечень активов, от которых зависит доходность договора страхования жизни и предупреждение, что их прошлая доходность не гарантирует доходности страхового продукта в будущем.

Информация, предоставляемая клиенту при заключении договора, кроме всего прочего, должна включать размер выкупной сум-

мы и график ее изменения в зависимости от времени, прошедшего со дня вступления страхового полиса в силу.

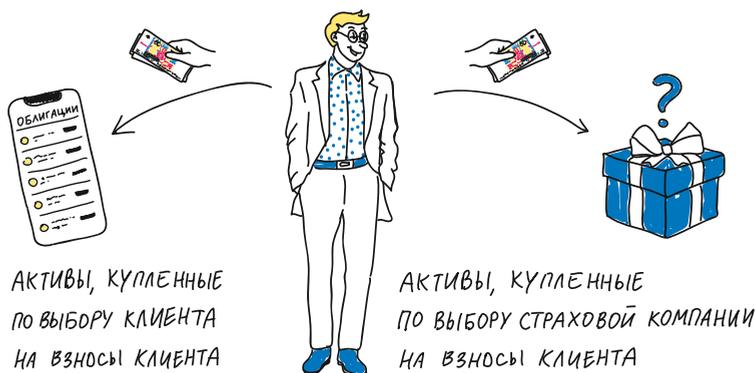
Указание Банка России предусматривает информирование страхователя о том, что договор добровольного страхования жизни не является договором банковского вклада и не попадает под систему страхования вкладов, действующую в РФ.

За рубежом популярен такой вид страхования, как unit linked (рис. 7.9), который, к сожалению, пока не предусмотрен российским законодательством¹. В рамках данного вида страхования от страховщика требуется вести отдельные счета, на одном из которых должны учитываться инвестиционные активы, купленные по выбору клиента, на другом — активы, также приобретенные на взносы клиента, но по выбору и под управлением самой страховой компании. Клиент должен получать регулярную отчетность по обоим счетам. Требование прозрачности касается не только разделения на основные расходы компании и расходы на заключение новых договоров и обновление старых, т. е. комиссионные и аквизиционные расходы. Должна быть предоставлена полная информация не о двух, а о трех составляющих страховой премии: часть, идущая на покрытие риска смерти, или чистое страхование; часть, идущая на покрытие расходов страховщика, включая комиссионные и другие аквизиционные расходы; часть, касающаяся инвестиционного дохода (убытка).

Накопительное (смешанное) и инвестиционное страхование жизни позволяет аккумулировать необходимые средства, в том числе для защиты от пенсионного риска.

РИСУНОК 7.9

Долевое страхование (Unit-linked)



1 В России этот вид страхования будет называться «долевое страхование жизни». Банк России обсуждает с участниками страхового рынка условия такого страхования жизни и планирует его внедрение в 2022 г. URL:

<https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/435167-cb-planiruet-zapustit-dolevoe-strahovanie-zhizni-v-2022-godu-kak-ono>

Еще одна группа финансовых инструментов, работающих в том же направлении, рассмотрена в следующем подразделе.

7.5.2. СТРАХОВАНИЕ АННУИТЕТОВ И ЧАСТНЫХ ПЕНСИЙ

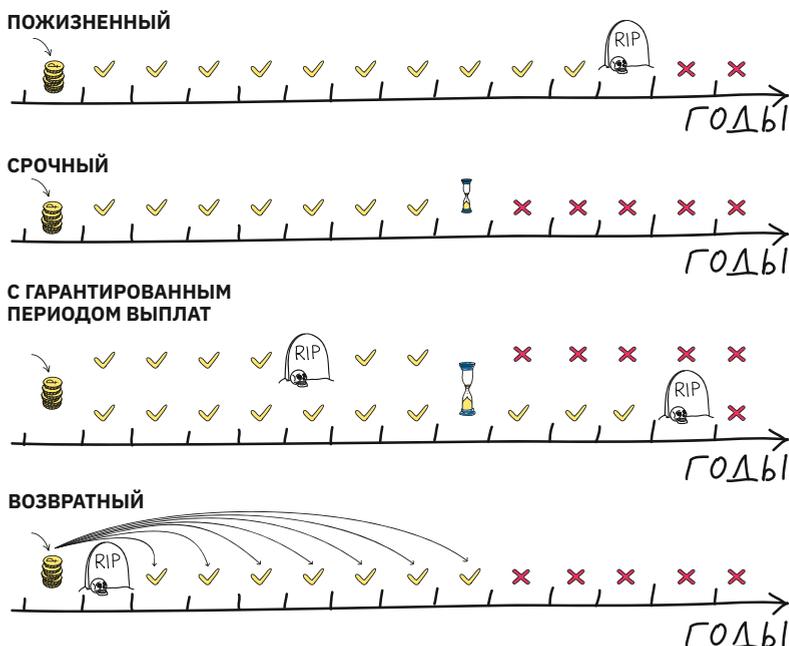
Эти продукты можно купить как в страховых компаниях, так и в негосударственных пенсионных фондах. Аннуитет представляет собой вид частной пенсии или ренты, регулярно выплачиваемой страховой или негосударственной пенсионной организацией аннуитанту (физическому лицу — получателю пенсии или ренты). Для того чтобы получить право на аннуитет, человек должен регулярно вносить страховую премию в течение длительного периода времени или внести всю сумму страховой премии сразу (единовременная премия), воспользовавшись до этого альтернативными инвестиционными инструментами, чтобы ее накопить.

Существует много разновидностей аннуитетов, выделим четыре, которые являются главными (рис. 7.10).

- **Пожизненный (бессрочный) аннуитет** предполагает, что выплата ренты осуществляется столько лет, сколько будет длиться жизнь получателя. В условиях снижающейся смертности и роста долголетия риски удлинения продолжительности жизни несут компании страхования жизни.
- Выплаты по **срочным аннуитетам** делятся на конечный, заранее оговоренный период времени. Обязательства страховой компании фиксированы по времени, поэтому срочные аннуитеты заметно дешевле, чем пожизненные.
- Одна из разновидностей пожизненного аннуитета — **с гарантированным периодом выплат**. Этот вид договора гарантирует выплату ренты самому аннуитанту в течение установленного периода времени (скажем, 10, 15, 20 лет). Если аннуитант умирает в этот период, то рента продолжает выплачиваться (до конца указанного срока) уже выгодоприобретателю, который был назначен при заключении договора. По истечении оговоренного срока в этом случае действие договора прекращается. Если же аннуитант доживает до окончания указанного срока, то рента становится пожизненной.
- **Возвратный аннуитет** — еще один вид страхового покрытия, также разновидность бессрочного аннуитета. По договору такого типа предусматривается выплата выгодоприобретателю разницы между общей суммой уплаченных пре-

мий и осуществленных аннуитетных выплат после смерти аннуитанта.

РИСУНОК 7.10
Основные разновидности аннуитета



Выбор вида аннуитета требует финансового планирования с учетом многих факторов, в том числе экономических, демографических и поведенческих, позволяющих оценить потребность в данной услуге.

7.5.3. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ДОЛГОЛЕТИЕМ, И СТРАХОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПОСТОРОННЕМ УХОДЕ ЗА БОЛЬНЫМ

Риск нехватки денежных средств при дожитии человека до самых старших возрастов заключается в том, что финансовых ресурсов, накопленных для обеспечения себя в старости, не хватит, если человек проживет намного дольше, чем ожидалось, исходя из средней ожидаемой продолжительности жизни для его возраста.

Всё большая доля людей, достигших пенсионного возраста, доживает до старших возрастов. По таблицам смертности РФ 2019 г. 21,4 % городских женщин, достигших возраста 60 лет, доживут

до 90 лет. Для городского населения Москвы этот показатель еще выше — 32,8%. Для 65-летних мужчин городского населения РФ вероятность дожить до возраста 90 лет составляет 12,1%, т. е. при сохранении текущего уровня долголетия до 90 лет доживет практически каждый десятый. У московских мужчин, достигших возраста 65 лет, аналогичный показатель еще более впечатляющий, — до возраста 90 лет при сохранении нынешнего режима смертности доживет 30%, почти каждый третий.

В 2020–2021 гг. эти показатели серьезно ухудшились, так как пандемия COVID-19 «ударила» прежде всего по людям старших возрастов. Тем не менее уровень дожития до самых старших возрастов для людей, выходящих на пенсию, остается в России относительно высоким.

Многие финансовые инструменты, которые используются для снижения (нивелирования) пенсионного риска, могут перестать работать, если человек проживет намного дольше обычного.

К сожалению, вместе с ростом доли людей, доживающих до самых преклонных возрастов, растет и риск заболеваний с симптомами деменции, вызванными разными причинами, в том числе сосудистыми заболеваниями и болезнью Альцгеймера. Эта болезнь, затрагивающая в основном пожилых людей, приводит к невозможности обслуживать себя без посторонней помощи. Подтвержденных действенных лекарств от нее пока нет, а распространенность болезни Альцгеймера растет. В США, например, смертность от нее вышла на 6 место среди всех причин смерти.

Для передачи части рисков, связанных с долголетием (опасность заболеваний старческого возраста), можно использовать относительно новый страховой продукт, получивший название «страхование на случай потребности в постороннем уходе» (англ. *Long-term care*). Пока он не очень популярен на рынке, но быстрый рост продолжительности жизни и дожития до старших возрастов создают условия для повышения платежеспособного спроса на этот вид страхования.

Такое страховое покрытие может продаваться отдельно или быть одной из дополнительных опций других видов страхования жизни. Страховым случаем по договору является невозможность выполнить самостоятельно одно-два ежедневных действия. К ним относят (зависит от страховой компании): возможность выходить из дома и возвращаться домой; ложиться и вставать с постели или кресла; самостоятельно питаться; мыться; одеваться; пользоваться туалетом.

Взносы по такому страхованию можно платить равными долями регулярно в течение своей трудоспособной жизни или внести всю сумму единовременно (например, в момент выхода на пенсию).

Страховые компании работают над тем, чтобы с помощью технологических новшеств облегчить жизнь застрахованных пожилых людей, проживающих отдельно от близких. Страховщики на развитых рынках, например, предлагают программу онлайн-заботы о таких людях, основанную на установке в доме устройств мониторинга и оповещения. Устройства срабатывают, если человеку нужна помощь, в том числе экстренная. При этом датчики могут напоминать пожилым людям о приеме лекарств и о других важных ежедневных мероприятиях.

7.5.4. РИСКИ ПЕРЕДАЧИ НАСЛЕДСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

Страхование жизни не только предоставляет возможности накопления и защиты на случай смерти застрахованного. Оно также может служить финансовым инструментом, упрощающим процедуру передачи денежных средств возможному наследнику, назначенному выгодоприобретателем по договору страхования жизни на случай смерти.

Исторически относительно недавно, в 2006 г., налог на наследственное имущество был отменен в России. До этого действовал Закон Российской Федерации от 12 декабря 1991 г. № 2020-1 «О налоге с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения» (далее — Закон РФ № 2020-1), по которому налог, в зависимости от стоимости наследственной массы и степени родства (очередности наследования) составлял от 5 до 40 % (если наследство было очень большим по величине, а очередность — отдаленная).

Когда Закон РФ № 2020-1 отменяли, неофициальная мотивировка гласила, что в стране суммарная стоимость передаваемого по наследству имущества невелика и поэтому собранные налоги составляют скромную сумму. Сейчас уже понятно, что за время, прошедшее со дня отмены налога, доля жилого фонда, находящегося в частной собственности в результате приватизации жилья, стала очень высокой. В этих условиях квартиры, дома, дачи и другая недвижимость занимают важное место в балансе семьи и относятся к самому дорогому материальному имуществу. Это имущество уже переходит по наследству и будет переходить в дальнейшем. Квартиры покупаются и продаются, а вырученные от этих транзакций деньги иногда включаются в наследственную массу.

При наступлении страхового случая по страхованию жизни, выплата страховой суммы по договору в пользу выгодоприобретателя-

наследника осуществляется в короткие сроки, как правило, в течение одной недели.

На эту выплату не распространяются длительные сроки рассмотрения наследственных дел в спорных случаях.

7.6. Выбор страхового полиса и страховщика

При выборе страхового полиса надо руководствоваться несколькими простыми правилами. Во-первых, выбрать страховой продукт. Можно самостоятельно посмотреть сайты нескольких ведущих страховых компаний и сравнить правила страхования по интересующему полису либо посетить один из маркетплейсов в сети Интернет, где есть функция сравнения продуктов. Нужно сравнивать, какие риски покрываются полисом, а какие — нет, и по какой цене.

Во-вторых, нужно проверить страховую компанию, даже если ее страховой полис выглядит по сравнению с другими наиболее привлекательным. Важно удостовериться, что компания до сих пор существует и имеет действующую без ограничений лицензию Банка России. Это можно узнать на сайте Банка России. Если это кажется недостаточным, можно проверить рейтинг страховой компании на сайтах рейтинговых агентств (например, Национальное рейтинговое агентство, «Эксперт РА»).

В-третьих, надо проверить, как компания работает с клиентами. На сайте Банка России можно посмотреть наличие жалоб на действия данной компании; следует найти отзывы о качестве услуг компании в Интернете, на сайте общества защиты прав потребителей.

Много полезной информации содержится на интернет-сайте, который по закону должен быть у каждой страховой компании. Там можно ознакомиться со сведениями о лицензии страховщика и сроке ее действия, руководителях и акционерах, финансовом состоянии компании на основе ее годовой отчетности и аудиторских заключений. На сайте должны быть размещены правила страхования, которые надо внимательно рассмотреть до покупки полиса. Страховщики должны размещать на своих сайтах информацию о рейтингах компании, а также об операторах финансовых платформ (их наименование и сайты в сети Интернет), если страховая компания присоединилась к договорам об оказании соответствующих услуг (п. 6 ст. 6 Закона об организации страхового дела в Российской Федерации).

При покупке полиса тоже есть несколько опций. Наиболее ходовые страховые продукты (например, ОСАГО, страхование выезжающих за рубеж и др.) страхователь для экономии времени покупает прямо на сайте страховщика. Естественно, все имеющиеся полисы можно приобрести в офисе страховой компании. Большой выбор страховых полисов имеется в банках. У автодилеров можно купить страхование автомобилей. Широкие возможности предоставляют маркетплейсы. Важно помнить, что большинство страховых услуг, которые мы рассмотрели в данной главе, покупаются добровольно (кроме ОСАГО). Попытки некоторых недобросовестных страховщиков навязать «в придачу» добровольный полис каско при покупке обязательного ОСАГО, если вы не хотите этого делать, должны решительно пресекаться. С другой стороны, если предварительная аналитическая работа была проведена, то купить оба полиса в одной страховой компании — не такая уж плохая мысль.

И последнее. Наши страховые полисы защищены законодательством. В случае если нарушена финансовая устойчивость и платежеспособность компании, если ухудшилось ее финансовое состояние или если это требуется для восстановления платежеспособности страховщика, страховой портфель может (а в случаях, предусмотренных законодательством, должен быть) передан другой страховой компании с сохранением всех обязательств перед клиентами. В этом случае у страхователей (клиентов) передающей компании появляется право согласиться с переходом полиса на обслуживание в другую компанию или отказаться от перехода (такая возможность действует 45 дней со дня опубликования страховщиком информации о передаче портфеля), расторгнув договор и получив обратно часть страховой премии (пропорционально сроку действия договора) в имущественном страховании или выкупную сумму по договору страхования жизни.

РЕЗЮМЕ

В данной главе мы рассмотрели основные виды персональных рисков и определили порядок работы с ними. Прежде всего мы учились видеть общие риски, вычленять чистые риски, понимать их суть и уметь раскладывать на составляющие их единичные риски.

Каждый персональный риск был рассмотрен в определенной последовательности (см. рис. 7.6).

Единичный чистый риск измеряется с помощью двух основных критериев — частоты (вероятности) его реализации и тяжести его

финансовых последствий (величина ущерба, убытка). В зависимости от особенностей соотношений между этими двумя измерителями принимаются решения о наиболее адекватных методах управления данным риском.

Мы должны самостоятельно ранжировать персональные риски по их важности для нас лично.

После этого мы выбираем правильные методы управления рисками, к которым относятся уклонение; снижение вероятности наступления; сокращение финансовой тяжести последствий реализации риска; передача риска.

От части изученных в главе рисков можно полностью уклониться, от каких-то рисков (например, жизнь, здоровье) нельзя. Практически все риски можно снизить. Были рассмотрены способы такого снижения. В одних случаях можно снизить вероятность реализации риска или передвинуть его на более поздний срок, в других — уменьшить финансовые последствия, связанные с данным неблагоприятным событием. Все рассмотренные в главе чистые риски можно и нужно страховать.

Передача риска в страховую компанию — очень эффективный и доступный способ управления рисками. Чтобы осуществить такую передачу финансово грамотно, надо хотя бы в общих чертах понимать, как устроено страхование. Для этого мы дали его основные понятия.

После принятия решения о страховании необходимо сравнить имеющиеся страховые продукты, выбрать наиболее подходящий для нас и удостовериться в надежности выпустившей его страховой компании. Об этом написано в заключительной части главы.

Глава 8



НАЛОГИ В ЖИЗНИ ГРАЖДАНИНА

Мы привыкли к налогам — они сопровождают нас всю сознательную жизнь. Аббревиатуры НДС, НДФЛ и словосочетание «налоговая декларация» известны нам чуть ли не с детства, и кажется, что мы знаем о налогах всё. Но на деле часто оказывается, что мы не знаем самого нужного. В этой главе мы расскажем о налогах то, что пригодится в практической жизни каждому.

8.1. Что такое налоги и зачем они нужны

Начнем с вопроса, волнующего многих: зачем платить налоги, когда так хорошо было бы этого не делать?

8.1.1. ВИДЫ ПЛАТЕЖЕЙ ГОСУДАРСТВУ

Для начала определимся, что такое налог. Не каждый платеж государству является налогом. В Налоговом кодексе Российской Федерации (далее — НК РФ) мы видим определение, из которого следует, что налог — это:

- **обязательный** платеж;
- платеж в **денежной форме** (а мы помним из курса истории, что были времена, когда налог уплачивался в натуральном виде — продуктами сельского хозяйства, например);
- **безвозмездный** платеж, так как государство не оказывает напрямую никаких услуг лицу, уплатившему налог (т. е. гражданин ничего не получает взамен уплаченных денег, как это обычно происходит в магазине или на рынке);
- **нецелевой** платеж, так как он направляется на обеспечение деятельности государства или региона, или города, но не указывается, на что именно будут потрачены собранные средства.

Соединив эти характеристики и придав им юридически корректную форму, получаем следующее определение: налогом является «обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» (п. 1 ст. 8 НК РФ).

Существуют и другие платежи в пользу государства, которые отличаются от налогов. Например, **сбор** — это платеж, который не является безвозмездным: государство за эту плату адресно предоставляет плательщику некие услуги или права на ведение определенной деятельности. Так, существует сбор на вылов рыбы или на добычу охотничьих ресурсов (отстрел диких животных и птицы). Частным случаем сбора является **государственная пошлина** (со-

кращенно — *госпошлина*). Ее необходимо уплатить, например, для оформления права собственности на квартиру, регистрации брака или развода, получения водительских прав или загранпаспорта, рассмотрения исковых заявлений (табл. 8.1).

ТАБЛИЦА 8.1

Отличительные характеристики понятий «налог», «сбор» и «пошлина»

Характеристики	Налог	Сбор	Пошлина (вид сбора)
Возмездность	✗ Уплата налога не обязывает государство к одновременному встречному оказанию налогоплательщику каких-либо услуг	● За уплаченный сбор государство предоставляет определенные права (выдача лицензий, разрешений, в том числе на ведение определенных видов деятельности)	● Государство совершает определенные действия (нотариальные, регистрационные, административные, рассмотрение судебных заявлений)
Адресность	✗ Государство не оказывает услуг конкретному налогоплательщику, а только проводит политику, направленную на создание общественных благ	● Права предоставляются плательщику сбора	● Действия совершаются адресно, в пользу плательщиков пошлины

Еще один тип платежей, которые во всем похожи на налоги, но при этом являются целевыми и адресными, — *страховые взносы*. Они автоматически отчисляются в фонды, что позволит вам как плательщику этих взносов при наступлении в вашей жизни определенных событий (*страховых случаев*), получить выплаты или соответствующую услугу. Например, при достижении пенсионного возраста вам будет выплачиваться пенсия из Пенсионного фонда Российской Федерации, в который вы в свое время отчисляли пенсионные страховые взносы. Или в случае необходимости получить медицинскую услугу (консультацию врача, первую медицинскую помощь и т. д.) вам не придется нести расходы самому — всё будет оплачено за счет Фонда обязательного медицинского страхования, в который отчислялись соответствующие страховые взносы.

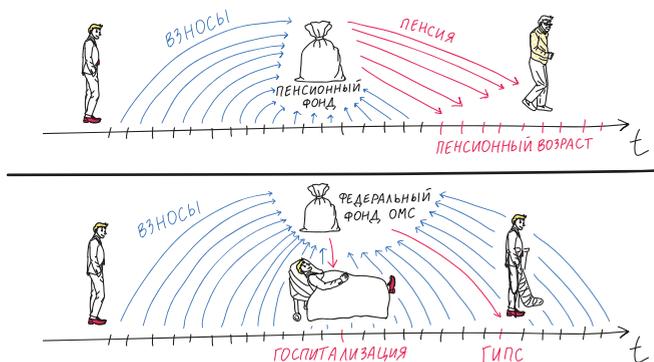
В некоторых странах реализована другая система: граждане не платят обязательных страховых взносов и, например, сами оплачивают визиты к врачу, лечение, пребывание в больнице в случае госпитализации. Казалось бы, это лучше: если тебе нужно лечение, ты его оплачиваешь, а если не нужно — не тратишь деньги. Однако обратная сторона

РИСУНОК 8.1

Обязательные платежи государству: налоги, госпошлина, страховые взносы, сборы



ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ



такой «справедливой» системы — это недоступность медицинских услуг для большей части населения. Лечиться по рыночным тарифам не каждому по карману, а в случае серьезных заболеваний и затяжных госпитализаций человек и вовсе рискует стать финансовым банкротом или заложником непосильных выплат по кредиту на лечение.

8.1.2. ЗАЧЕМ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ? БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВА

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, за счет каких денег работают школа или детский сад в вашем районе, поликлиника, куда на бесплатный прием ходят ваши родные, вуз, в котором вы учитесь на бюджетном месте, автобусы, метро и другой общественный транспорт, за чей счет ремонтируются дороги, прокладываются новые трассы, очищаются дороги и тротуары от снега, мусора и грязи, украшаются улицы городов к праздникам? Кто оплачивает расходы, связанные с защитой правопорядка и национальной обороной?

Всеми этими благами мы пользуемся бесплатно или за небольшую плату (вспомните цену за билет на автобус), объективно недостаточную для бесперебойного поддержания функционирования больниц, школ или транспортной системы города. Основную финансовую нагрузку берет на себя государство. Оно выделяет средства на зарплаты работникам, оплату отопления, освещения, оборудования, уборки помещений и ремонта. Если возложить оплату расходов за образование на родителей учеников (в духе рыночной экономики — за каждый товар и услугу нужно платить), получится неподъемная для многих сумма, в итоге многие дети не смогут получить даже среднее образование. Таким образом, образовательные услуги, которые предоставляет школа, являются, говоря языком экономической теории, общественным благом (подробнее об этом рассказано в гл. 1).

Общественные блага — это такие товары, работы или услуги, которые неэффективно предоставлять на основе рыночных отношений (мало кто из пользователей сможет их купить), но они необходимы гражданам и удовлетворяют их базовые потребности в безопасности, медицинской помощи, образовании, культурном и физическом развитии.

Именно поэтому расходы на поддержание образовательных учреждений (школ, колледжей, университетов), музеев, библиотек, театров, медицинских организаций, учреждений физкультуры и спорта (спортивные клубы и секции), а также полиции, армии оплачиваются государством. Точнее, государство **перераспределяет**

деньги, полученные из разных источников, на различные нужды, в том числе на создание общественных благ. Одним из источников формирования бюджета (федерального, региональных и местных бюджетов) являются налоговые платежи граждан (**физических лиц**) и различного рода организаций — коммерческих и некоммерческих (**юридических лиц**). В конечном счете на наши деньги украшаются города, прокладываются дороги, обустраиваются парки и спортивные площадки, работают поликлиники и школы.

Уплаченные налоги направляются в бюджеты разных уровней. Например, налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) направляются в федеральный бюджет, где эти деньги перераспределяются на программы государственного развития и другие нужды федерального уровня: национальная оборона и безопасность, пособия социально незащищенным категориям населения, развитие национальной экономики и многое другое.

Транспортный налог, который платят автовладельцы, направляется в бюджет того региона, где зарегистрировано транспортное средство. Эти платежи перераспределяются на программы соответствующего региона — строительство детских садов, бесплатное дошкольное и школьное образование, социальные выплаты жителям региона, развитие туризма, спорта, культуры, создание природных заповедников и т. д.

В свою очередь налог на имущество граждан (например, дом, гараж) и земельный налог направляются в местный бюджет, где перераспределяются на благоустройство соответствующего города или населенного пункта: строительство и капитальный ремонт местных домов, строительство и ремонт автомобильных дорог, программы по развитию культуры, спорта, охраны здоровья населения, социальной поддержки и др.

Таким образом, платя налоги, вы знаете, что внесли свой вклад в чистоту и порядок на улицах вашего города, в образованность граждан своей страны, в обеспеченность многодетных семей, ветеранов и инвалидов, в дорожную инфраструктуру и общественный транспорт, в спасение жизней во время очередного наводнения, в создание природного заповедника, где можно увидеть исчезающих животных, и многие другие блага, которые занимают важное место в нашей жизни.

Узнать, на что тратятся налоговые и другие платежи, поступающие в бюджет вашего региона (края, области) или вашего города (села, поселка), можно, набрав в интернет-поиске «Бюджет для граждан» (https://minfin.gov.ru/ru/performance/reforms/budget/budget_citizen/), а также указав год и интересующий вас субъект Российской Федерации или муниципальное образование. Отчеты на соответствующих ресурсах отличаются понятным и доступным языком, структуриро-

ванностью, использованием инфографики для раскрытия бюджетной политики.

8.1.3. КАКИЕ БЫВАЮТ НАЛОГИ

Мы знаем, что налогов достаточно много, они разные, и, чтобы сориентироваться в этом разнообразии, давайте их классифицируем (рис. 8.2).



1. Федеральные, региональные и местные налоги

Есть налоги, которые устанавливаются на федеральном уровне, т. е. все элементы налогообложения прописываются в НК РФ и являются едиными для всей страны. Такие налоги называются **федеральными**.

Существуют также налоги **региональные**, в отношении которых законодательные органы государственной власти субъектов Российской Федерации (республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов) могут проявить законотворчество, но в пределах, допустимых НК РФ. А именно: они могут самостоятельно определить налоговую ставку и налоговые льготы. Например, транспортный налог относится к числу региональных, и в каждом субъекте Российской Федерации установлены свои ставки. Налог именно с такими параметрами является обязательным к уплате на всей территории соответствующего субъекта Российской Федерации. Это означает, что при переезде в другой субъект Российской Федерации вы можете столкнуться с тем, что ставка

транспортного налога на ваш автомобиль (который вы поставили на учет в месте вашего нового проживания), а также льготы изменились.

Аналогичная ситуация с **местными** налогами — это налог на имущество физических лиц и земельный налог. Здесь те же элементы налогообложения — налоговые ставки и льготы — имеют право изменять в установленных пределах представительные органы государственной власти муниципальных образований. Именно в такой конфигурации налоги обязательны к уплате на территории муниципальных образований (городов, сел и иных поселений). При этом в соседнем городе ставка может отличаться, как и тип льгот или круг лиц, которые имеют право воспользоваться льготой.

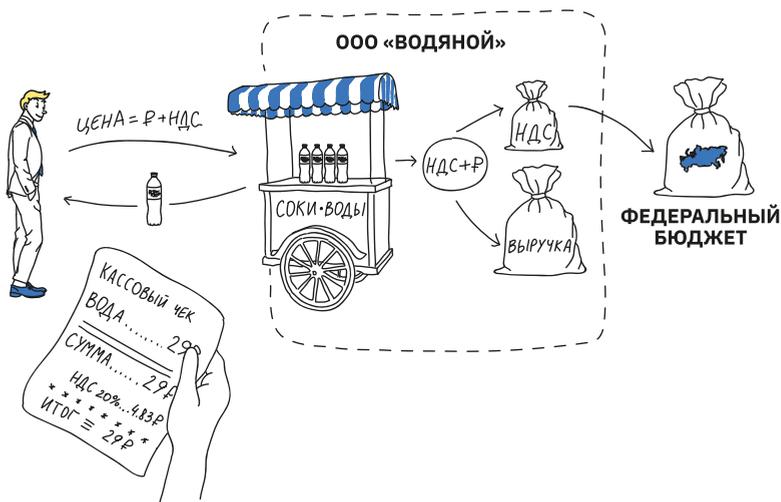
Такая уровневая система позволяет быстро и точно (в рамках отдельных субъектов РФ) реагировать на изменения экономических и социальных условий — например, снижая налоговое бремя для отдельных категорий граждан или организаций там, где это требуется.

2. Прямые и косвенные налоги

Все слышали о налоге на добавленную стоимость (НДС). Но не все знают, кто этот налог платит. Если мы заглянем в НК РФ, то увидим, что его плательщиками являются организации и индивидуальные предприниматели (ИП). Тем не менее каждый раз, когда вы что-нибудь покупаете — книгу, мороженое или велосипед, — в чеке вы видите: «Сумма, в том числе НДС». Значит, в цену товара уже заложен этот налог, и платите его именно вы, а организация, которая продала вам товар, лишь аккумулирует эти деньги и перенаправляет их в федеральный бюджет.

РИСУНОК 8.3

Кто и как платит косвенные налоги



В подобных случаях, когда плательщиком налога в бюджет формально является одна группа лиц, а в действительности расходы ложатся на других лиц, налоги называются **косвенными**. По такому же принципу устроен **акциз** — косвенный налог на определенные группы товаров, производимых внутри страны, который включен в цену товара. К подакцизным товарам в Российской Федерации относятся, например, алкогольная и табачная продукция, легковые автомобили, бензин и дизельное топливо. И в случае НДС, и в случае акцизов расходы по уплате налога несут конечные потребители, но перечисляют эти суммы в бюджет не они, а организации.

Бывают случаи, когда граждане не платят НДС, — например, в зоне свободной, или беспошлинной, торговли (англ. *duty-free*). Идея заключается в том, что продажа товаров в магазинах *duty-free* в аэропорту или на борту самолета международного сообщения формально происходит на нейтральной территории (так как из страны вылета вы уже вышли, а в страну назначения еще не попали). В связи с этим некоторые пункты налогообложения теряют актуальность, а потому ввозные пошлины, НДС и акцизы часто вычитаются из цены, в результате чего товар становится дешевле. Впрочем, конкретное воплощение этой идеи зависит от налогового законодательства и торговой политики каждой страны, поэтому «правило дешевизны» работает не всегда.

Путешествуя за границей, вы также можете воспользоваться программой *tax-free*, чтобы купить товары без местного НДС (в чеке вы увидите аббревиатуру *VAT* — *Value Added Tax*, что означает тот же налог на добавленную стоимость), т. е. дешевле. Покупая товары в магазинах или торговых центрах, которые поддерживают такую программу, можно там же заполнить специальную форму, дающую право на возврат НДС, уплаченного за границей.

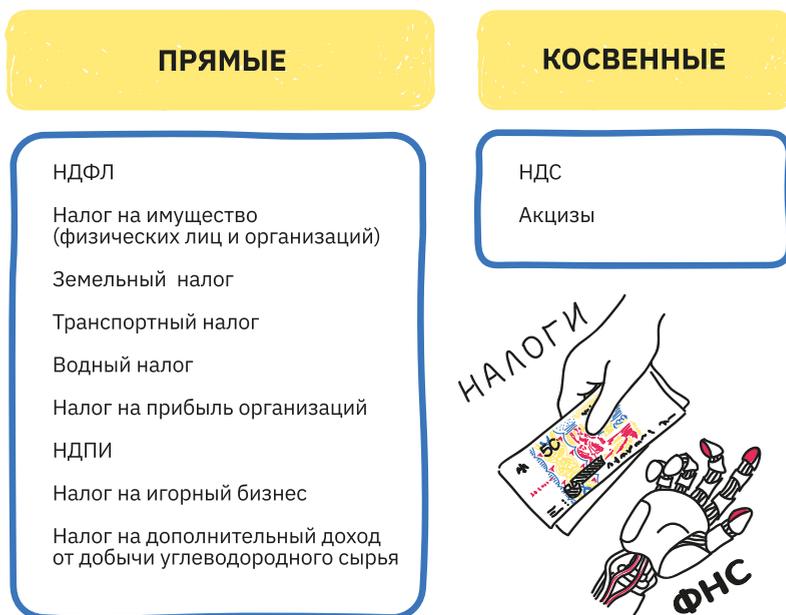
В случае с остальными налогами все более прозрачно: кто несет расходы по уплате налога, тот и уплачивает налог в бюджет. Например, гражданин получил доход (зарплату или деньги за аренду квартиры) и из этой суммы уплатил налог на доходы физических лиц в бюджет. Такие налоги называются **прямыми**, и к ним относятся все налоги, кроме НДС и акцизов (рис. 8.4).

3. Налоги с физических лиц (граждан), налог с организаций и универсальные

НК РФ для каждого налога устанавливает круг плательщиков, ими могут быть физические лица (т. е. граждане, мы с вами) и (или) юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации). Так, например, граждане платят налог с имущества, которым владеют (налог на имущество физических лиц). У организации тоже

РИСУНОК 8.4

Прямые
и косвенные
налоги



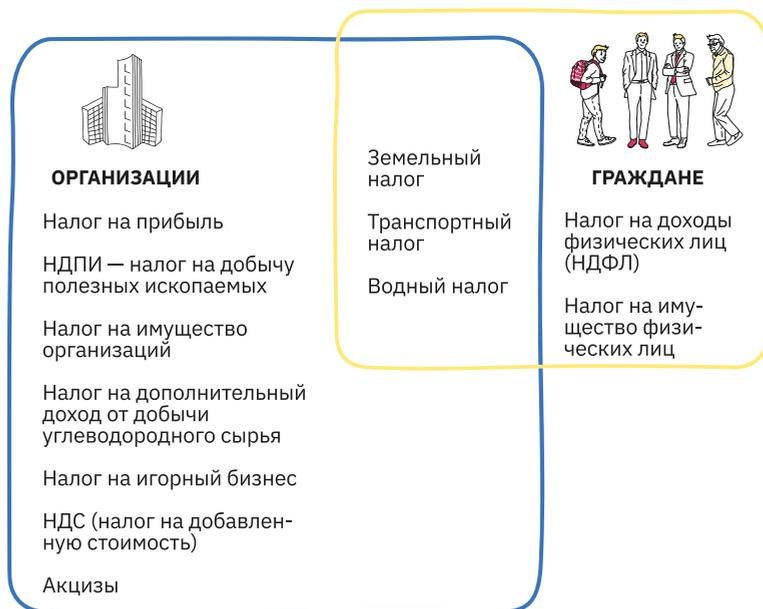
может быть недвижимое имущество, которое используется в производстве (станки, цеха, склады и другие здания и сооружения), и она тоже платит в бюджет налог, но это уже налог на имущество организаций. При сходстве названий они отличаются по всем ключевым аспектам: налоговой ставке, срокам и порядку оплаты, налоговой базе и т. д. Поэтому налоги на юридических лиц (организации) и физических лиц (граждан) необходимо различать (рис. 8.5).

Обычно налоги на организации и на граждан разные, однако есть и такие, которые относятся и к тем, и к другим, т. е. их можно назвать универсальными налогами. Посмотрите на схему (см. рис. 8.5): к универсальным налогам, которые уплачивают и организации (юридические лица), и граждане (физические лица), относятся водный, земельный и транспортный.

Особая ситуация с налогами возникает в отношении граждан, которые занимаются предпринимательской деятельностью в статусе ИП (индивидуального предпринимателя). В этом случае у гражданина (точнее, у зарегистрированного на его имя ИП) возникает дополнительная обязанность по уплате налогов. Подробнее эта тема рассмотрена в гл. 10 «Основы предпринимательской деятельности». В этой главе мы уделим внимание налогам на физических лиц.

РИСУНОК 8.5

Налоги на юридических лиц (организации) и физических лиц (граждан)



8.1.4. СКОЛЬКО В РОССИИ СОБИРАЕТСЯ НАЛОГОВ

Самые большие объемы налоговых сборов, согласно статистическим данным, приходятся на четыре налога: налог на прибыль, НДПИ, НДС и НДФЛ. Так, мы видим, что большой объем налогов собирается с бизнеса (налог на прибыль), в том числе с организаций и ИП, добывающих природный газ, нефть, уголь и другие полезные ископаемые (налог на добычу полезных ископаемых, НДПИ). Вклад граждан, или физических лиц, также сопоставим по объемам, ведь они являются плательщиками не только НДФЛ, но и косвенных налогов, а именно НДС и акцизов (рис. 8.6).

Если посмотреть объемы налоговых поступлений от физических лиц в динамике, то виден заметный прирост по всем налогам за исключением земельного (табл. 8.3). Эксперты связывают положительную динамику с цифровизацией, т.е. с разработкой удобных электронных сервисов для налогоплательщиков (об этом мы расскажем в подразд. 8.3.5), а также с автоматизацией расчета ряда налогов.

РИСУНОК 8.6

Объемы налоговых поступлений в бюджет и темпы их роста



ИСТОЧНИК: САЙТ ФНС РОССИИ: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

ТАБЛИЦА 8.2

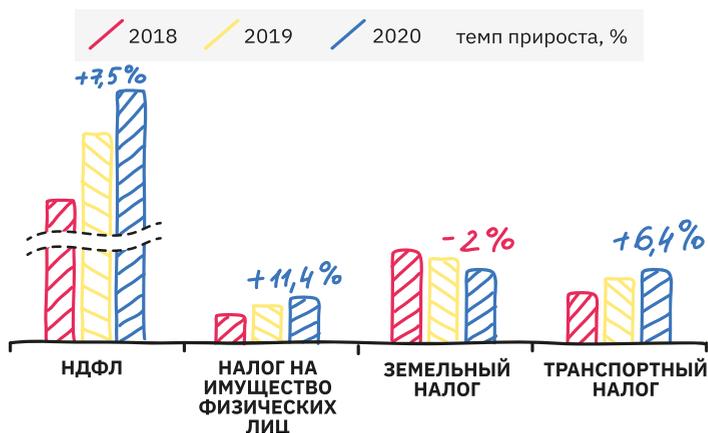
Поступление по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за январь – апрель 2020–2021 гг.

Виды налогов	Январь – апрель, млрд руб.		
	2020	2021	Темп, %
НДСП	1716,8	1925,3	112,1
Налог на прибыль	1703,5	1911,1	112,2
НДС	1354,4	1834,6	135,5
НДФЛ	1192,2	1366,7	114,6
Имущественные налоги	407,5	460,6	113,0
Акцизы	475,9	408,1	85,7

ИСТОЧНИК: САЙТ ФНС РОССИИ: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

РИСУНОК 8.7

Налоги, собираемые с физических лиц



ИСТОЧНИК: ИНТЕРНЕТ-САЙТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

ТАБЛИЦА 8.3

Налоги, собираемые с физических лиц

Налог	Собрано за год, млрд руб.			Темп прироста (2020 к 2019), %
	2018	2019	2020	
НДФЛ	3654	3955	4252	+7,5
На имущество физических лиц	61	71	79	+11,4
Земельный	187	184	181	-2,0
Транспортный	132	142	151	+6,4

ИСТОЧНИК: ИНТЕРНЕТ-САЙТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

8.2. Какие налоги платят граждане России

8.2.1. НДФЛ (ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ)

Первым налогом, с которым вы познакомитесь на практике, будет, скорее всего, налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Как только вы получите свой первый трудовой доход — зарплату, вы его заплатите.

Кто рассчитывает и перечисляет налог

Возможно, вы даже не заметите, что уплатили какой-то налог, поскольку и расчет суммы налога, и ее перечисление за вас выполнит ваш работодатель. Вы получите на руки или на карту деньги уже после уплаты НДФЛ, или подоходного налога, как у нас привыкли его называть. Согласно НК РФ, работодатели являются **налоговыми агентами** в отношении НДФЛ, т. е. они обязаны исчислять налог с зарплаты сотрудника, удерживать его и перечислять в бюджет. Налоговым агентом может быть не только работодатель, но и, например, банк в отношении вашего дохода, полученного в результате договорных отношений с банком (проценты по вкладу, по сберегательным сертификатам и пр.), брокер, если вы получили доход от инвестиционных операций, оператор лотереи и организатор азартных игр, если вы получили выигрыш в размере более 15 000 руб. Во всех этих случаях налоговый агент удерживает налог с получателя дохода.

Иное дело, если источники вашего дохода другие:

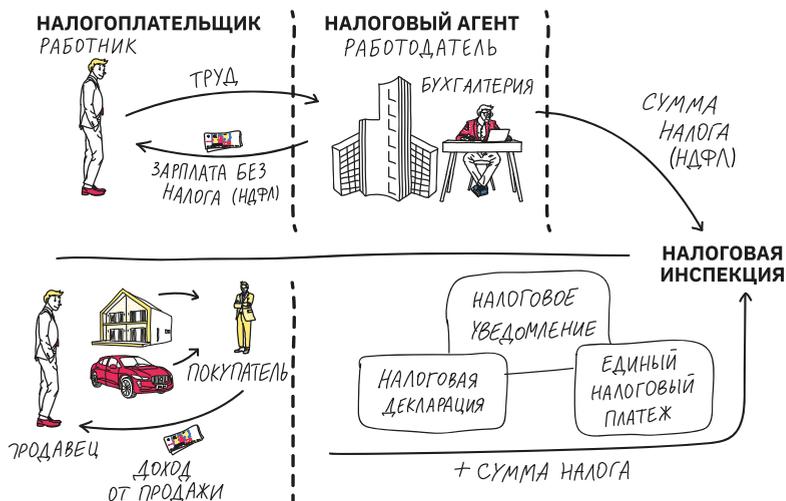
- сдача в аренду квартиры, продажа машины, репетиторство, частный извоз и оказание прочих услуг¹;
- недвижимое имущество, автомобиль, доля в собственности (акции, паи, доли в компании), полученные в подарок от человека, который не является вашим родственником;
- выигрыш в лотерею менее 15 000 руб.;
- доход от источников за пределами Российской Федерации.

В этом случае вы должны *сами* заполнить **налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц**, где нужно перечислить все виды полученных доходов такого рода за год и рассчитать налог с этих доходов. В налоговой декларации также можно заявить свое право на **налоговые вычеты**, которые позволяют уменьшить сумму налоговых платежей (об этом рассказано в подразд. 8.2.3).

Таким образом, в первом случае, когда вы получаете доход от некоей организации, с которой состоите в договорных отношениях, за вас всю работу по расчету и уплате налога выполняет эта организация, т. е. она выступает вашим налоговым агентом. Во втором случае у вас нет помощника и посредника между вами и **налоговой инспекцией**, вы действуете самостоятельно и напрямую составляете налоговую декларацию и предоставляете ее в налоговую инспекцию (рис. 8.8).

РИСУНОК 8.8

Уплата налога с налоговым агентом (на примере зарплаты) и самостоятельно



1 Заметим, что если вы занимаетесь самостоятельной коммерческой деятельностью: оказываете услуги, реализуете товары и имущественные права (например, продаете собственные поделки, торты, подрабатываете частным извозом, сдаете в аренду квартиру и т.д.), то доходы от такой деятельности также попадают под налогообложение НДФЛ. Если вы соответствуете еще нескольким критериям, то у вас есть возможность воспользоваться специальным налоговым режимом «Налог на профессиональный доход» (подробнее об этом рассказано в подразд. 8.2.2).

Резидент или нерезидент — что это означает?

Чтобы правильно заполнить налоговую декларацию, необходимо разобраться сначала, какой у вас *статус налогоплательщика*. От этого зависит налоговая ставка, перечень налогооблагаемых доходов и право получать налоговые вычеты. Если вы находитесь на территории России более чем 183 дня в течение 12 следующих подряд месяцев, то вы признаетесь *налоговым резидентом Российской Федерации*. При этом отсчет 183 дней не прерывается на периоды выездов за границу для прохождения краткосрочного (менее 6 месяцев) лечения или обучения, а также для исполнения трудовых или иных обязанностей, связанных с выполнением работ (оказанием услуг) на морских месторождениях углеводородного сырья. Заметим, что случаи рабочих командировок за границу не входят в этот перечень. Если период нахождения на территории Российской Федерации, включая периоды оговоренных выше поездок, составляет менее 183 календарных дней, то вы являетесь *нерезидентом*.

Обратите внимание, что гражданство не влияет на статус налогоплательщика — вы можете быть гражданином как Российской Федерации, так и любой другой страны. Главный критерий, по которому определяется, резидент вы или нерезидент, — это количество дней пребывания на территории Российской Федерации. Так, если гражданин РФ уехал жить и работать в другую страну, а в Россию приезжает только в отпуск и на праздники (менее 183 дней в год), то такой гражданин становится налоговым нерезидентом. Напротив, гражданин другой страны, допустим, Франции, который работает или просто живет в России и находится на ее территории больше, чем 183 дня в году, становится налоговым резидентом Российской Федерации.

Отдельным пунктом прописаны российские военнослужащие и госслужащие, командированные на службу за границу: они являются налоговыми резидентами Российской Федерации вне зависимости от фактического времени нахождения на территории Российской Федерации (ст. 207 НК РФ).

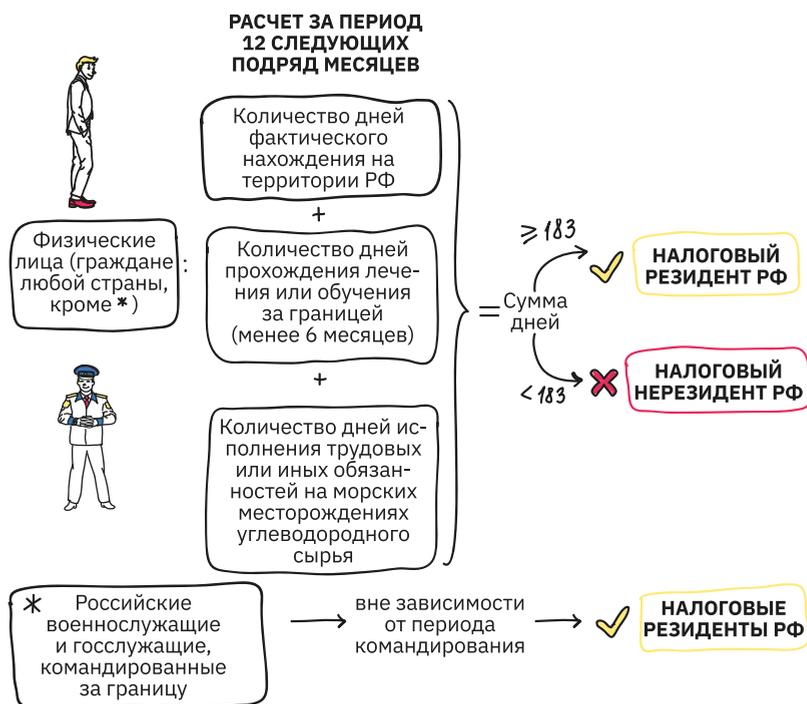
Наглядно алгоритм определения налогового статуса показан схеме (рис. 8.9).

На что влияет статус резидента и нерезидента? Есть существенные отличия:

- виды доходов, которые облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ), разные для резидентов и нерезидентов;
- применяются разные ставки;
- только налоговые резиденты Российской Федерации имеют право на получение налоговых вычетов.

РИСУНОК 8.9

Как определить
налоговое
резидентство



Первые два различия мы представили в виде упрощенной схемы (см. рис. 8.9), а все детали можно уточнить в ст. 224 НК РФ «Налоговые ставки».

Заметим, что для резидентов *объектом налогообложения* являются доходы, полученные от источников в Российской Федерации и от источников за ее пределами. Для нерезидентов под налогообложение попадают только доходы, полученные от источников в Российской Федерации (перечень доходов указан в ст. 208 НК РФ). Причем доходом, подлежащим налогообложению, считается доход как в денежной форме (например, арендная плата), так и в неденежной, натуральной форме (например, подарки). Также обратите внимание, что не все доходы облагаются НДФЛ: стипендии, государственные пенсии и пособия, доходы или права на получение доходов, полученные от членов семей и ближайших родственников (например, денежные переводы, ценные бумаги и т. д.), компенсационные выплаты, алименты и многие другие виды доходов освобождаются от НДФЛ (полный перечень можно найти в ст. 217 НК РФ).

По какой ставке облагаются доходы?

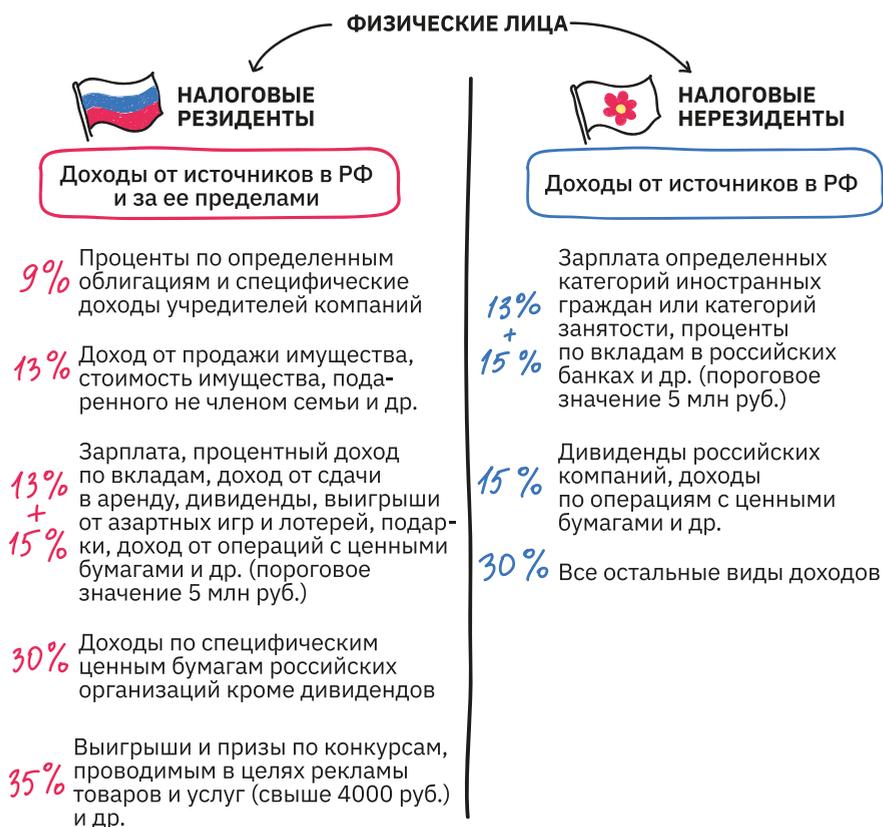
Если вас спросить, по какой **ставке** платится НДФЛ, то у вас наверняка в голове «всплывет» цифра 13 %. Действительно, «обычный

доход» (зарплата, вознаграждение, доходы от сдачи квартиры в аренду и др.) облагался по ставке 13% — до 2021 г. С 2021 г. доходы такого рода и ряд других облагаются **по прогрессивной шкале**. Это означает, что если размер ваших доходов за год не превышает 5 млн руб., то вы платите НДФЛ по ставке 13%, если же годовые доходы превышают 5 млн руб., то с этого превышения вам нужно будет дополнительно заплатить налог уже по ставке 15%. Ознакомьтесь с принципом расчета НДФЛ по схеме 13% + 15% можно в следующем подразделе «Как рассчитать налог?»: там показано на расчетном примере, как работает прогрессивная шкала.

Обратите внимание, что не все доходы облагаются по ставке 13% + 15%. Для некоторых типов доходов предусмотрены иные ставки: 9%, 13% (**плоская шкала**), 3%, 35% (рис. 8.10).

РИСУНОК 8.10

Налогооблагаемые доходы и ставки НДФЛ для налоговых резидентов и нерезидентов РФ



Единая (плоская) и прогрессивная шкала налогообложения

До 2021 г. в России действовала **единая (или плоская) шкала** налогообложения: ко всем налоговым объектам, вне зависимости от их стоимости, размеров и пр., применялась одинаковая налоговая ставка. Например, рабочий, у которого зарплата 25 000 руб. в месяц, и директор, у которого зарплата 500 000 руб., платили НДФЛ по одной и той же ставке — 13 %. С 2021 г. ряд доходов облагается налогом для физических лиц по **прогрессивной шкале**.

Во многих странах мира (большинство европейских стран, США, Канада, ЮАР, Китай и др.) также применяется прогрессивная шкала налогообложения — не только к доходам, но и к имуществу. Общий принцип такой: шкала доходов или стоимости имущества разбита на ступени, для каждой ступени определена своя ставка налога — чем выше ступень, тем выше ставка. Таким образом, чем больше доход или дороже имущество, тем выше **эффективная налоговая ставка**. В некоторых странах доход от 0 до определенного уровня не облагается совсем (т. е. существует так называемый *необлагаемый минимум*). Таким образом государство перераспределяет налоговую нагрузку с более бедных слоев населения на более богатые.

РИСУНОК 8.11

Системы налогообложения доходов физических лиц в странах мира



ТАБЛИЦА 8.4

Сравнение сумм подоходного налога при единой и прогрессивной шкале налогообложения

Размер дохода в год, руб.	Единая шкала налогообложения		Прогрессивная шкала налогообложения			
	Ставка подоходного налога	Сумма налога, руб.	Ступени дохода, руб.	Ставка для каждой ступени дохода	Сумма налога, руб.	Эффективная ставка (сумма налога/доход)
600 000	13 %	78 000	0–5 000 000	13 %	$600\,000 \times 13\% = 78\,000$	13 %
7 000 000	13 %	910 000	Более 5 000 000	15 %	$5\,000\,000 \times 13\% +$ $+ 2\,000\,000 \times 15\% =$ $= 950\,000$	13,6 %

Как рассчитать налог?

В общем случае налог считается по формуле:

$$\text{НДФЛ} = \text{Доход за год} \times \text{Ставка для этого типа дохода.}$$

Таким образом, вам необходимо определить, какая ставка соответствует вашему случаю — в зависимости от типа дохода и налогового статуса (рис. 8.8), и подставить данные в формулу. Например, вы выиграли в рекламной акции путевку на карнавал в Рио-де-Жанейро стоимостью 120 000 руб., следовательно, вам нужно будет уплатить НДФЛ по ставке 35 %, т. е.:

$$120\,000 \text{ руб.} \times 35\% = 42\,000 \text{ руб.}$$

В случае определения налога на доходы, облагаемые по прогрессивной шкале, т. е. по схеме 13 % + 15 % (а к таким доходам относятся зарплата, доход от сдачи в аренду, подарки, дивиденды и некоторые другие¹), формула немного усложняется с учетом порогового значения в 5 млн руб. и в общем виде выглядит так:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{прогрес. шк.}} &= \text{Доход до 5 млн руб.} \times 13\% + \\ &+ \text{Доход свыше 5 млн руб.} \times 15\%. \end{aligned}$$

¹ Полный перечень доходов для налоговых резидентов, облагаемых по прогрессивной шкале, представлен в п. 2.1 ст. 210 Налогового кодекса РФ, и для налоговых нерезидентов — в п. 3 ст. 224 Налогового кодекса РФ.

Таким образом, для граждан, у которых годовой доход не превысил 5 млн руб., НДФЛ рассчитывается по простой формуле:

$$\text{НДФЛ}_{\text{до 5 млн руб.}} = \text{Доход за год} \times 13 \%$$

Для тех, чей доход за год превысил пороговое значение в 5 млн руб., НДФЛ рассчитывается по «двухступенчатой» формуле:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{свыше 5 млн руб.}} &= 5 \text{ млн руб.} \times 13 \% + \text{Доход свыше 5 млн руб.} \times 15 \% = \\ &= 650\,000 \text{ руб.} + (\text{Доход за год} - 5 \text{ млн руб.}) \times 15 \% \end{aligned}$$

Принцип расчета НДФЛ представлен на двух графиках (рис. 8.12).

Допустим, Артем (налоговый резидент РФ) получает зарплату 60 000 руб. в месяц. Рассчитаем сумму НДФЛ для Артема за 2022 г. Прежде всего узнаем его годовой доход: 60 000 руб. \times 12 мес = = 720 000 руб. Годовой доход не превышает установленного порогового значения в 5 млн руб., а значит, к нему применяется ставка 13%. Тогда за 2022 г. Артем должен уплатить НДФЛ в размере:

$$\text{НДФЛ}_{\text{до 5 млн руб.}} = \text{Доход за год} \times 13 \% = 720\,000 \text{ руб.} \times 13 \% = 93\,600 \text{ руб.}$$

Ольга (также налоговый резидент) зарабатывает 420 000 руб. в месяц. Посчитаем, сколько должна Ольга уплатить в бюджет в 2022 г. Зарплата Ольги за год составит 420 000 руб. \times 12 мес = = 5 040 000 руб., что выше 5 млн руб., значит, применим формулу:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{свыше 5 млн руб.}} &= 650\,000 \text{ руб.} + (\text{Доход за год} - 5 \text{ млн руб.}) \times 15 \% = \\ &= 650\,000 \text{ руб.} + (5\,040\,000 \text{ руб.} - 5\,000\,000 \text{ руб.}) \times 15 \% = 656\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

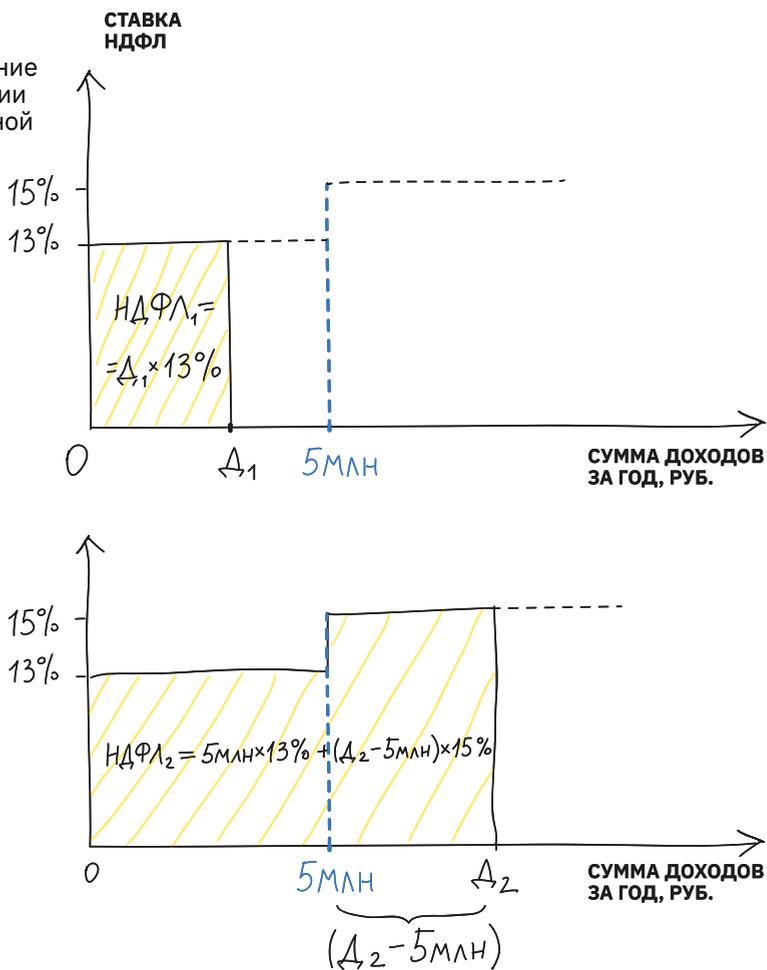
Теперь представим, что в 2023 г. зарплату Ольги сократили до 350 000 руб. в месяц. Также она купила акции компании ОАО «Экомир», и они принесли ей дивиденды в размере 260 000 руб. за 2023 г., а еще она выиграла в гослото 1 млн руб. Как теперь будет рассчитываться НДФЛ? Как указано на схеме (см. рис. 8.11), начиная с 2023 г. НДФЛ по нескольким налоговым базам (все доходы Ольги в них попадают) рассчитывается, исходя из **совокупности** таких доходов за год.

Итак, определим совокупный доход Ольги за 2023 г.:

$$350\,000 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес} + 260\,000 \text{ руб.} + 1\,000\,000 \text{ руб.} = 5\,460\,000 \text{ руб.}$$

РИСУНОК 8.12

Налогообложение доходов в России по прогрессивной шкале



ДОХОДЫ (НАЛОГОВАЯ БАЗА)*

- Зарплата, гонорар
- Доход от сдачи имущества в аренду
- Процентный доход по банковским вкладам
- Подарки (свыше 4000 руб.)
- Дивиденды
- Выигрыши в азартные игры, лотереи
- Доход от операций с ценными бумагами
- Иные доходы (п. 2.1 ст. 210 НК РФ)

2021–2022 ГГ.:

Ставки и критерий 5 млн руб. применяются к каждому типу дохода (налоговой базе) отдельно

С 2023 Г.:

Ставки и критерий 5 млн руб. применяются к совокупности указанных доходов

* Для налоговых резидентов РФ

Таким образом, годовой доход Ольги превышает 5 млн руб., а значит, 5 млн руб. ее дохода облагаются по ставке 13 %, а всё, что свыше (5 460 000 руб. – 5 000 000 руб.), облагается по ставке 15 %. Рассчитаем:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{свыше 5 млн руб.}} &= 650\,000 \text{ руб.} + (\text{Доход за год} - 5 \text{ млн руб.}) \times 15\% = \\ &= 650\,000 \text{ руб.} + (5\,460\,000 \text{ руб.} - 5\,000\,000 \text{ руб.}) \times 15\% = 719\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Заметим, что НДФЛ на процентный доход по банковским вкладам рассчитывается Федеральной налоговой службой России по иной формуле – этот вопрос был разобран в гл. 4 «Сбережения» (см. подразд. 4.2.7).

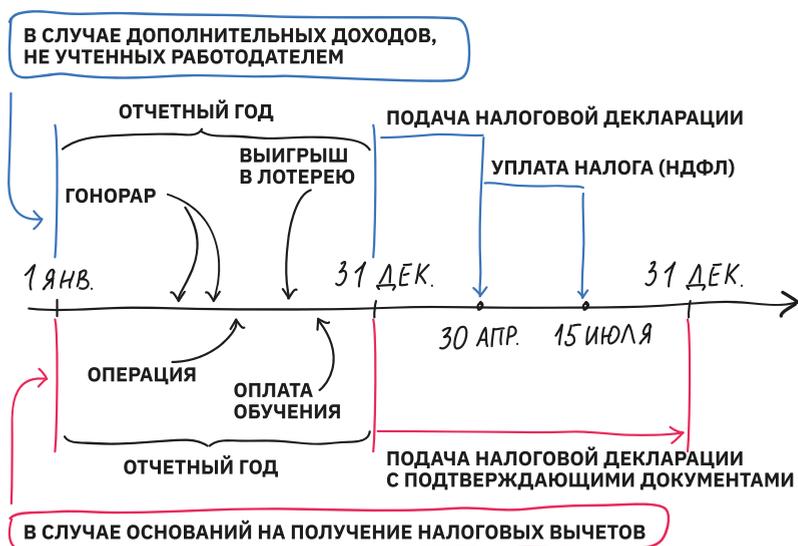
Есть также особые случаи – доходы в натуральной форме, материальная выгода и т. д. О том, как рассчитывается налоговая база (т. е. сумма, с которой исчисляется налог) в этих случаях, вы можете прочитать в отдельных статьях гл. 23 НК РФ.

Когда подавать налоговую декларацию и платить налог?

Налоговым периодом по НДФЛ является календарный год, это значит, что налог уплачивается 1 раз в год по всем доходам, полученным в истекшем календарном году с 1 января по 31 декабря (рис. 8.13). Если за этот период вы получили доход, с которого налог не удерживается автоматически налоговым агентом, то вы должны заполнить налоговую декларацию с указанием таких доходов и подать ее в налоговую инспекцию не позднее 30 апреля следующего года. Итак, на

РИСУНОК 8.13

Временной график подачи налоговой декларации и уплаты НДФЛ



заполнение налоговой декларации закон отводит гражданам 4 месяца. Уплатить налог нужно не позднее 15 июля. Исключение составляют налоговые декларации, поданные исключительно с целью заявления права на налоговый вычет — их можно подавать до конца календарного года, следующего за налоговым периодом, в котором возникло право на вычет.

8.2.2. НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ)

Налог на профессиональный доход — это не отдельный налог, а *специальный налоговый режим*, введенный с 2019 г. в порядке эксперимента в г. Москве, в Московской и Калужской областях и Республике Татарстан. С тех пор список регионов расширялся и теперь данным налоговым режимом могут воспользоваться жители всех субъектов Российской Федерации.

Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения (налоговые ставки, объект налогообложения, налоговый период и т. д.), а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов для определенных категорий граждан или организаций.

Налог на профессиональный доход (НПД) — это специальный налоговый режим для граждан и индивидуальных предпринимателей, которые получают **профессиональный доход** (т. е. доход от реализации товаров, работ или услуг, а также имущественных прав), не имея работодателя и не привлекая наемных работников по трудовым договорам. Это, например, мастера маникюра, оказывающие услуги на дому, фото- и видео-операторы, ведущие свадеб, кулинары, пекущие торты на заказ, водители, занимающиеся частным извозом, собственники, сдающие внаём свою квартиру, машину и другое имущество, репетиторы¹ и т. д. Примеры можно приводить до бесконечности — сейчас этот способ получения дохода чрезвычайно развит и охватывает широкий спектр деятельности.

1 Заметим, что до 2020 г. репетиторы, а также граждане, занимающиеся уборкой жилых помещений и ведением домашнего хозяйства, присматривающие за детьми, больными и лицами старше 80 лет, были выделены в отдельную группу самозанятых (п. 70 ст. 217 НК РФ), которые освобождались от уплаты НДФЛ со своих профессиональных доходов. Достаточно было встать на учет в налоговых органах в качестве такого лица, оказывающего услуги для личных нужд. С 2020 г. самозанятые лишились своих привилегий и так же, как остальные граждане, получающие профессиональный доход, должны декларировать свои доходы и уплачивать НДФЛ либо на общих условиях (по ставке 13 %), либо на условиях режима «налог на профессиональную деятельность».

Указанные доходы, согласно НК РФ, подлежат налогообложению НДФЛ, т. е. граждане обязаны декларировать свои доходы и уплачивать с них налог по ставке 13 %. Однако после введения данного налогового режима у граждан появилась возможность платить налог со своих профессиональных доходов по ставке 4 % (по доходам, полученным от контрагентов физических лиц) или по ставке 6 % (по доходам, полученным от индивидуальных предпринимателей или юридических лиц).

При этом существует ряд ограничений: деятельность должна вестись на территории субъектов Российской Федерации, в которых введен данный налоговый режим, доход за календарный год не должен превышать 2,4 млн руб. Закон также прописывает перечень доходов и виды деятельности, к которым нельзя применить данный специальный налоговый режим (в том числе доходы от продажи недвижимого имущества и транспортных средств, доходы от реализации ценных бумаг, доходы в натуральной форме и ряд других).

Что нужно сделать, чтобы воспользоваться преимуществами данного налогового режима? Если ваша деятельность, приносящая профессиональный доход, удовлетворяет критериям закона, которые приведены выше, то для перехода на данный налоговый режим нужно **встать на налоговый учет** или **зарегистрироваться**. Это можно сделать несколькими способами:

- через мобильное приложение «Мой налог», официальное приложение ФНС России. В нем пользователь отправляет заявку на регистрацию и там же получает уведомление от налоговых органов о подтверждении его статуса плательщика налога на профессиональный доход;
- через «Личный кабинет налогоплательщика» или «Кабинет плательщика налога на профессиональный доход» на сайте ФНС России (<https://www.nalog.gov.ru/>) также можно подать заявление о постановке на учет в качестве плательщика НПД;
- через коммерческий банк.

Налоговая декларация о профессиональных доходах в налоговые органы не представляется. Оплата за оказанные услуги или работы может производиться любым способом — наличным, безналичным (т. е. переводом на банковскую карту, банковский счет или электронный кошелек). От налогоплательщика требуется лишь формирование чеков для каждого поступления профессионального дохода. Именно эти доходы будут учитываться для расчета налога. Все остальные процедуры — расчет суммы налога и налогового вычета, контроль за лимитом суммы общего дохода за год и прочее — осуществляются приложением «Мой налог» автоматически.

Закон также устанавливает порядок исчисления и уплаты налога, порядок определения налогового вычета и т. д. Подробную информацию можно найти в Федеральном законе от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“».

В заключение отметим, что режим НПД не позволяет получать возврат из бюджета при возникновении оснований на налоговые вычеты (так как НДФЛ платится по «неполной» ставке). Кроме того, самозанятому придется самому заботиться о пенсионных накоплениях (поскольку в рамках НПД он не платит страховых взносов, а значит, не формирует свою пенсию).

8.2.3. НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ

Сумма уплачиваемого налога на доходы физических лиц (НДФЛ) может быть уменьшена, если вы имеете право на так называемые налоговые вычеты. Иными словами, законодательство позволяет при расчете НДФЛ вычесть определенные суммы из доходов (основной налоговой базы¹), в результате чего сумма налога к уплате уменьшается.

Так, если вы получили доход (Д), облагаемый по ставке 13 %, то в обычной ситуации должны будете уплатить в бюджет:

$$\text{НДФЛ} = Д \times 0,13.$$

Если вы имеете право на применение налогового вычета (НВ), то сумма НДФЛ сократится:

$$\text{НДФЛ} = (Д - \text{НВ}) \times 0,13.$$

Принцип вычетов наглядно представлен на схеме (рис. 8.14).

Обратите внимание, что если вы не получаете доход, с которого уплачиваете в бюджет НДФЛ, то к вам не может быть применен вычет.

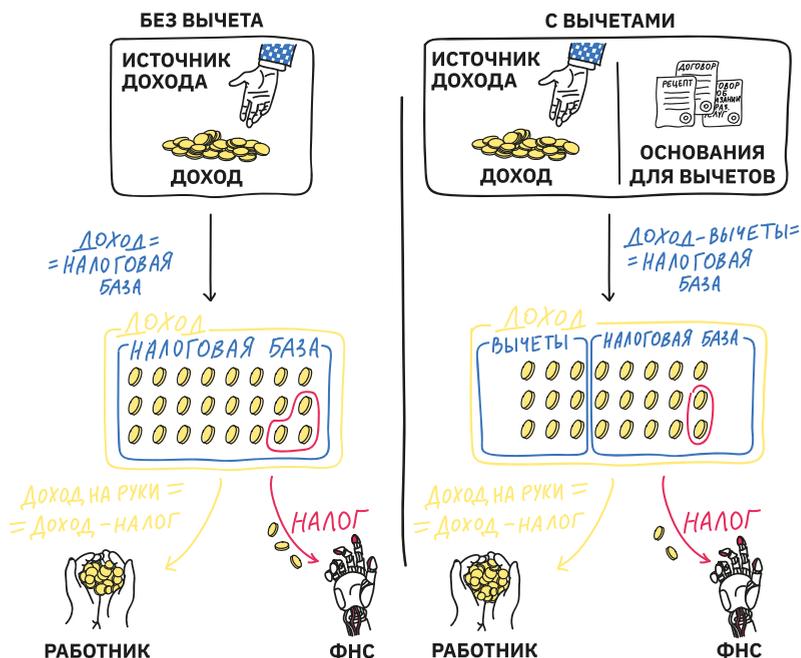
В настоящее время предусмотрено шесть видов вычетов:

- 1) стандартные;
- 2) социальные;
- 3) имущественные;

¹ В основную налоговую базу попадают все доходы физического лица за некоторым исключением (дивиденды, доход от операций по ценным бумагам, выигрыши в азартные игры и т. д.), т. е. это «обычный доход»: зарплата, гонорары, доход от сдачи имущества в аренду, процентный доход от банковских вкладов.

РИСУНОК 8.14

Изменение чистых доходов и суммы НДФЛ при налоговых вычетах



- 4) профессиональные;
- 5) инвестиционные;
- 6) вычет при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок.

Рассмотрим наиболее популярные — стандартные, социальные, имущественные и инвестиционные.

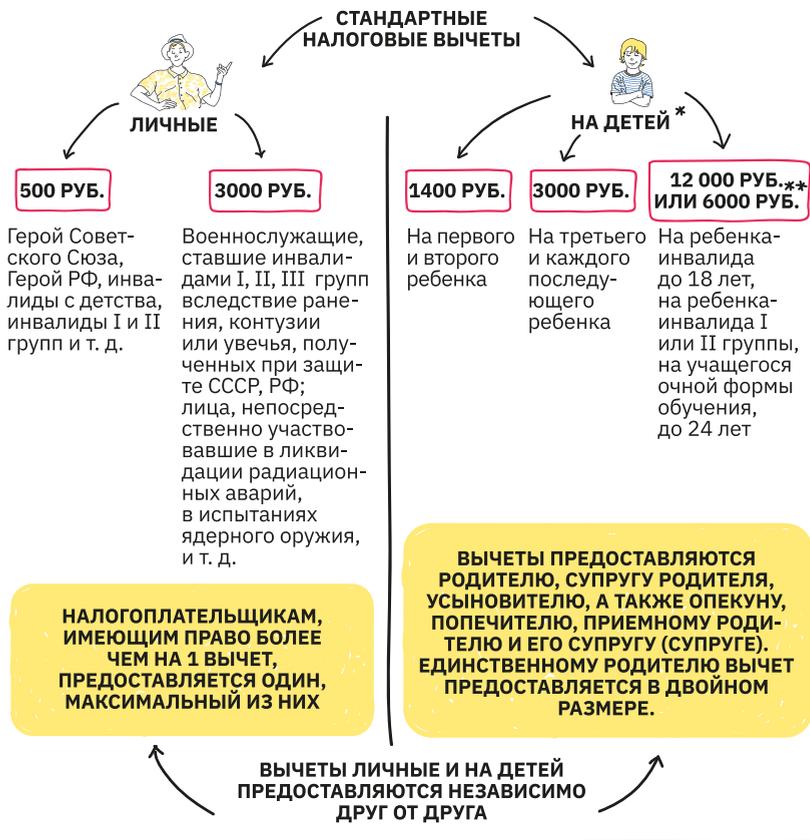
Стандартные налоговые вычеты

Предоставляются **стандартные налоговые вычеты** на основании личных заслуг и обстоятельств (Героям Советского Союза и России, инвалидам и т. д.) и на основании обеспечения детей-иждивенцев (родителям детей в возрасте до 18 лет или до 24 лет, если ребенок продолжает обучение после школы, а также детей-инвалидов). Схематично покажем основания предоставления стандартных вычетов и суммы полагающихся вычетов (рис. 8.15).

Добавим также, что стандартные налоговые вычеты можно применять, пока суммарный доход налогоплательщика с начала года не превысит 350 000 руб.

Налоговые вычеты предоставляются налоговым агентом, который выплачивает доход (например, организацией-работодателем) — бухгалтерия рассчитывает сумму НДФЛ с учетом налоговых

Стандартные налоговые вычеты: основания и суммы (в месяц)



* Налоговый вычет производится на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта в возрасте до 24 лет.

** Опекуну, попечителю, приемному родителю, супругу приемного родителя.

вычетов и выплачивает зарплату за вычетом этой суммы. Для этого необходимо предоставить заявление о применении налоговых вычетов и документы, подтверждающие это право, налоговому агенту (в данном примере – бухгалтерии организации-работодателя).

Давайте рассчитаем НДФЛ для налогоплательщика, который имеет право на стандартные налоговые вычеты. Допустим, в семье Пармоновых два ребенка в возрасте 5 и 10 лет. Мама Екатерина зарабатывает 20 000 руб. в месяц, папа Александр зарабатывает 50 000 руб. в месяц. Рассчитаем сумму НДФЛ по доходам Екатерины и Александра с учетом налоговых вычетов на детей, на которые они

имеют право. Доход Екатерины за год не превышает 350 000 руб. ($20\,000 \times 12 = 240\,000$ руб.), поэтому в ее случае налоговый вычет на двоих детей предоставляется за все 12 месяцев:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Екатерина}} &= (\text{Доход} - \text{Сумма вычетов за год}) \times \text{Ставка НДФЛ} = \\ &= (20\,000 \times 12 - 1400 \times 2 \times 12) \times 13\% = 26\,832 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, применив налоговые вычеты, Екатерина уплатит сумму налога на 4368 руб. меньше.

Немного сложнее будет рассчитать сумму НДФЛ для Александра, поскольку его зарплата за год превышает 350 000 руб. ($50\,000 \times 12 = 600\,000$ руб.). В связи с этим Александру налоговые вычеты предоставляются только за первые 7 месяцев, когда доход еще не превышает 350 000 руб. ($50\,000 \times 7 = 350\,000$ руб.).

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ}_{\text{Александр}} &= (\text{Доход} - \text{Сумма вычетов за 7 мес}) \times \text{Ставка НДФЛ} = \\ &= (50\,000 \times 12 - 1400 \times 2 \times 7) \times 13\% = 75\,452 \text{ руб.} \end{aligned}$$

В результате применения налоговых вычетов Александр сэкономит 2548 руб.

Социальные вычеты

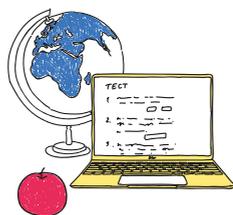
Гражданин имеет право на социальные вычеты, если в течение года оплачивает лечение, обучение, спортивные услуги, платит страховые взносы, участвует в благотворительности. Основания для социальных вычетов представлены на схеме (рис. 8.16). Для получения полной и подробной информации рекомендуем зайти на сайт ФНС России и НК РФ (ст. 219).

Обратите внимание на пометку «Перечень определен»: это значит, что к налоговым вычетам можно предъявить расходы не за любые медицинские услуги и не за любой поход в тренажерный зал. Существуют особые перечни услуг и в некоторых случаях организаций, которые утверждаются Правительством Российской Федерации, и только расходы на услуги в рамках этих перечней можно представить к вычету.

Также важно учитывать ограничение по сумме расходов, которую можно представить к вычету: в совокупности сумма расходов по указанным статьям, кроме благотворительности, обучения детей и дорогостоящего лечения, не может превышать 120 000 руб. за налоговый период (календарный год). Если в течение года вы платили за лечение, обучение, фитнес и еще делали страховые взносы, и в результате сумма понесенных вами расходов составила, скажем,

РИСУНОК 8.16

Основания
для
применения
социальных
вычетов



ОБУЧЕНИЕ

Обучение в образова-
тельном учреждении
в сумме расходов
на обучение:
— налогоплательщика;
— детей налогоплатель-
щика, в том числе
приемных и под опекой
(но не более 50 000 руб.
на каждого ребенка
в сумме на обоих
родителей/опекунов).



**БЛАГОТВОРИ-
ТЕЛЬНОСТЬ**

Пожертвования благо-
творительным фондам,
некоммерческим орга-
низациям, религиоз-
ным организациям
(в области науки, куль-
туры, просвещения,
здравоохранения и т. д.).



ЛЕЧЕНИЕ

В сумме расходов
на медуслуги и лекар-
ства, назначенные
лечащим врачом.
Ограничение по сумме
(не более 120 000 руб.)
не распространяется
на расходы на дорого-
стоящее лечение
(перечень определен).



**СТРАХОВЫЕ
ВЗНОСЫ**

— Взносы на негосу-
дарственное пенсион-
ное обеспечение;
— Дополнительные
страховые взносы
на накопительную
пенсию;
— Взносы на доброволь-
ное пенсионное страхо-
вание;
— Взносы на доброволь-
ное страхование жизни.



СПОРТ

Оплата физкультурно-
оздоровительных
услуг (фитнес, спор-
тивная секция)
для себя и своих
детей до 18 лет
(перечень услуг и спи-
сок организаций
определен).



**ОЦЕНКА
КВАЛИФИКАЦИИ**

Расходы на прохож-
дение независимой
оценки квалификации.

250 000 руб. (т. е. превысила установленный предел), то применить вы сможете вычет в сумме 120 000 руб., при этом сами можете решить, какие расходы и в каком размере будете учитывать.

Социальные налоговые вычеты предоставляются гражданину после подачи налоговой декларации на основании заявления и доку-

ментов, подтверждающих его право на вычеты. Таким образом, гражданину возвращается сумма «переплаченного» НДФЛ. Ряд вычетов может предоставляться до окончания налогового периода — для этого налоговому агенту (организации-работодателю) необходимо предъявить подтверждение права на социальные вычеты, полученное от налоговых органов.

Сумма НДФЛ к возврату (т. е. сумма, которая возвращается гражданину после подачи налоговой декларации с указанием понесенных расходов) рассчитывается как сумма понесенных расходов, умноженная на ставку НДФЛ:

$$\text{НДФЛ к возврату} = \text{Расходы} \times \text{Ставка НДФЛ.}$$

Рассчитаем, например, НДФЛ к возврату для уже известной нам из предыдущего примера Екатерины, которая оплатила хирургическую операцию для своей дочери на сумму 80 000 руб.:

$$\text{НДФЛ к возврату} = 80\,000 \times 13\% = 10\,400 \text{ руб.}$$

Таким образом, из уплаченных в бюджет 26 832 руб. Екатерина вернет себе 10 400 руб. благодаря своему праву на социальный налоговый вычет.

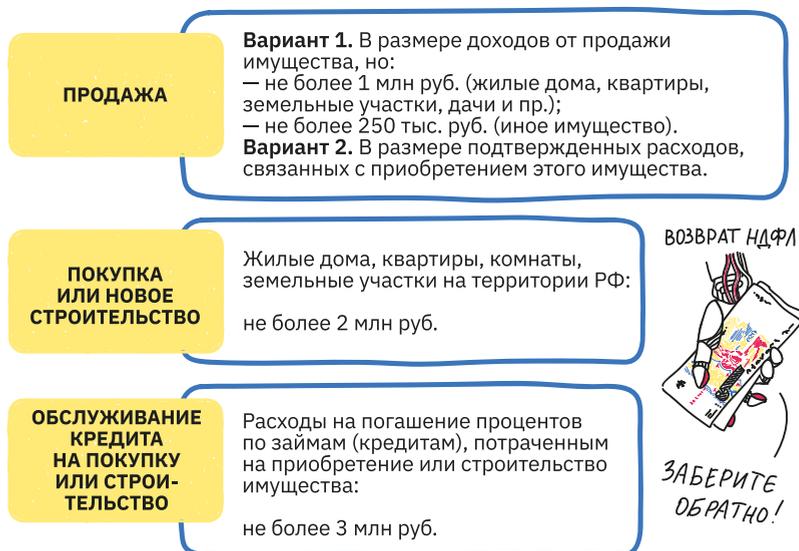
Имущественные налоговые вычеты

Этот тип налоговых вычетов гражданин может применить при определенных операциях с имуществом (покупке, продаже, строительстве и др.). Основания для применения **имущественных налоговых вычетов** при расчете НДФЛ перечислены на схеме (рис. 8.17). Учтите, что в отношении имущественных налоговых вычетов существует много нюансов, прописанных в НК РФ (ст. 220), поэтому, не полагаясь на данную упрощенную схему, нужно обращаться к первоисточнику.

Относительно пункта «Продажа» (см. рис. 8.17) заметим, что доходы от продажи имущества, находящегося в собственности более минимального предельного срока¹, не облагаются налогом (и не декларируются). В других случаях (при продаже до истечения этого срока) можно применить имущественные вычеты в указанных размерах и таким образом уменьшить величину уплачиваемого налога.

1 По недвижимому имуществу, приобретенному после 01.01.2016, минимальный предельный срок составляет 5 лет или, если выполняются определенные условия, 3 года (например, недвижимость была подарена родственником). По недвижимому имуществу, приобретенному до 01.01.2016, и иному имуществу (автомобиль, гараж...) этот срок составляет 3 года.

Имущественные налоговые вычеты



Важно помнить, что право на имущественный вычет необходимо подтверждать в налоговых органах, а для этого нужно представить все документы, относящиеся к делу. Например, в случае если вы купили новую квартиру и потратили дополнительные средства на ее обустройство, то имеете право на имущественный налоговый вычет, но для этого вам нужно подтвердить заявленную в декларации сумму расходов платежными документами (товарные и кассовые чеки, банковские выписки о переводе средств продавцу или исполнителю работ и т. д.), а также предоставить документ о приобретении квартиры.

Проиллюстрируем применение имущественных налоговых вычетов на примере следующей жизненной ситуации. Сергей приобрел квартиру стоимостью 2,5 млн руб. в октябре 2016 г. В марте 2019 г. он продал квартиру за 3 млн руб. Как мы помним, доходы от продажи имущества, находящиеся в собственности менее предельного срока (в нашем случае это 5 лет), облагаются НДФЛ. Получается, что за 2019 г. владелец квартиры обязан уплатить в бюджет НДФЛ с полученных 3 млн руб.:

$$\text{НДФЛ} = 3\,000\,000 \times 13\% = 390\,000 \text{ руб.}$$

Однако если Сергей знает о своем праве на имущественные налоговые вычеты и может предоставить в налоговые органы все необходимые документы, то он может уменьшить эту сумму. Причем выбрать один из двух вариантов, наиболее выгодный для себя.

Вариант 1. Налоговый вычет предоставляется в размере дохода от продажи, но не более 1 млн руб. в случае квартир, т. е. если доход от продажи составляет менее 1 млн руб., то платить НДФЛ не придется (доход равен налоговому вычету, в итоге налогооблагаемая база равна 0). Если же доход от продажи превышает установленный законодательством предел в 1 млн руб., как в случае Сергея, то мы имеем право уменьшить сумму дохода на 1 млн руб. При таком расчете НДФЛ составит:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ (вариант 1)} &= (Д - 1\,000\,000) \times 13\% = (3\,000\,000 - 1\,000\,000) \times \\ &\times 13\% = 260\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Вариант 2. Можно уменьшить доход от продажи имущества (Д) на сумму расходов, связанных с приобретением этого объекта (Р). В нашем случае это 2,5 млн руб., которые Сергей потратил, чтобы купить квартиру. При таком варианте расчета НДФЛ составит:

$$\begin{aligned} \text{НДФЛ (вариант 2)} &= (Д - Р) \times 13\% = (3\,000\,000 - 2\,500\,000) \times 13\% = \\ &= 65\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, в ситуации Сергея наиболее выгодным вариантом оказался второй — применение налогового имущественного вычета в размере расходов на приобретение этого имущества. Отметим, что Сергею удалось сэкономить 325 000 руб. благодаря своей финансовой грамотности. Напомним также, что Сергей должен будет предоставить в налоговые органы документы, подтверждающие доходы от продажи (договор на продажу квартиры) и расходы на ее приобретение (договор на приобретение квартиры), а также документы, подтверждающие право собственности на эту квартиру.

Инвестиционный вычет

На инвестиционный вычет может претендовать гражданин РФ, который совершил определенные инвестиционные операции:

- операции с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, в результате которых он получил доход;
- внесение личных денежных средств на свой индивидуальный инвестиционный счет (ИИС);

- получение дохода по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете (ИИС).

В случае длительного владения ценными бумагами вы можете получить **налоговый вычет в размере дохода от продажи ценных бумаг**. Законодательством установлен предельный размер налогового вычета, минимальный срок владения ценными бумагами (не менее 3 лет, т. е. налоговым вычетом могут воспользоваться долгосрочные инвесторы, но не спекулятивные трейдеры) и некоторые другие условия.

В случае если вы совершаете инвестиционные операции через индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), то вы можете воспользоваться **одним из двух вариантов инвестиционного вычета**, которые были подробно рассмотрены в гл. 6.

Чтобы воспользоваться своим правом на инвестиционный налоговый вычет, налогоплательщику нужно:

- предоставить в налоговый орган по месту жительства заполненную налоговую декларацию с копиями документов, которые подтверждают право на получение налогового вычета (в зависимости от основания вычета — справку с места работы по форме 2-НДФЛ, отчет брокера, договор на ведение ИИС, платежные поручения и т. п.);
- при исчислении инвестиционного вычета налоговым агентом подать заявление налоговому агенту (такой вариант возможен в случае получения вычета в размере дохода при продаже ценных бумаг или завершения договора на ведение ИИС).

Более подробно о порядке предоставления вычетов и необходимых документах можно прочитать на сайте Федеральной налоговой службы (<https://www.nalog.gov.ru/>) в разд. «Инвестиционные налоговые вычеты» (для удобства можно воспользоваться поисковиком по сайту) или в первоисточнике — НК РФ (ст. 219.1).

8.2.4. ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ

Следующие три налога — налог на имущество физических лиц, земельный и транспортный налоги — являются имущественными, и их платят те граждане, которые имеют в собственности определенное имущество. Квартиры, дома, гаражи и прочее недвижимое имущество облагаются налогом на имущество физических лиц, а машины, мотоциклы, моторные лодки и прочий транспорт — транспортным налогом, земельные участки облагаются земельным налогом.

Все имущественные налоги рассчитываются за календарный год (с 1 января по 31 декабря того же года), при этом в расчет принимается то количество месяцев, в течение которого гражданин являлся собственником имущества. Уплатить налог нужно не позднее 1 декабря следующего года (рис. 8.18).

РИСУНОК 8.18

Налоговый период и сроки уплаты имущественных налогов



Имущественные налоги уплачиваются на основании **налогового уведомления**. Этот документ рассылается налоговыми инспекциями собственникам имущества либо по почте вместе с квитанциями на оплату, либо в электронной форме в личном кабинете налогоплательщика, о котором мы расскажем далее. В документе содержится информация об имуществе, по которому нужно заплатить налоги, и о сумме налогов, подлежащих уплате. Налоговые уведомления составляются налоговой инспекцией по местонахождению и регистрации имущества граждан, а суммы налогов рассчитываются на основании данных регистрирующих органов (ГИБДД, Росреестра и т. д.). Это очень удобно и упрощает процесс оплаты. Однако, в случае если собственник имущества не получил налогового уведомления по какой-то ошибке, ему необходимо самому сообщить в налоговый орган по месту нахождения имущества о наличии налогооблагаемого имущества. Как это сделать, мы расскажем в подразд. 8.4.3.

По имущественным налогам также предусмотрены **налоговые льготы** для отдельных категорий граждан. Получить их можно, подав в налоговый орган соответствующее заявление и приложив документы, подтверждающее право на предоставление конкретной налоговой льготы.

А. Транспортный налог

Если у вас **в собственности** есть транспортное средство (наземное, водное или воздушное) — автомобиль, мотоцикл, мотороллер,

автобус, моторная лодка, гидроцикл, снегоход, мотосани, самолет, вертолет и т. д., то у вас возникает обязанность по уплате транспортного налога. Велосипеды, самокаты, вёсельные лодки или некоторые другие ТС к объектам налогообложения не относятся.

Обратите внимание, что налогоплательщиком является тот гражданин, на которого **зарегистрировано** транспортное средство в соответствующих органах (ГИБДД, ГИМС и пр.).

Сумма налога зависит от мощности двигателя транспортного средства, категории транспортных средств, количества месяцев владения транспортным средством в году (которое при делении на 12 дает коэффициент владения, КВ) и повышающего коэффициента (ПК), который применяется к дорогим легковым автомобилям стоимостью свыше 3 млн руб. и варьируется в зависимости от года выпуска автомобиля. Таким образом, налог рассчитывается по формуле:

$$\text{Транспортный налог} = \text{Мощность двигателя} \times \text{Ставка} \times \text{КВ} \times \text{ПК}.$$

↑ **КОЭФФИЦИЕНТ ВЛАДЕНИЯ**
↑ **ПОВЫШАЮЩИЙ КОЭФФИЦИЕНТ**

Мощность двигателя указана в паспорте транспортного средства, а ставки прописаны в НК РФ (ст. 361). Причем, так как транспортный налог — региональный, субъекты Российской Федерации могут соответствующими законами изменять указанные ставки для своей территории в определенных пределах (в случае с транспортным налогом не более чем в 10 раз). В Москве, например, ставки увеличены в разы, а также сделана дополнительная разбивка диапазонов мощностей двигателей, а в Приморском крае ставки зависят еще и от года выпуска транспортного средства, а также страны-производителя. В связи с этим для расчета налога вам необходимо узнать, какова ставка по вашему виду транспортного средства в том субъекте Российской Федерации, где оно зарегистрировано.

По транспортному налогу существуют льготы — о них тоже нужно узнавать в законе соответствующего субъекта Российской Федерации (где зарегистрировано ТС) о транспортном налоге или на электронном сервисе о ставках и льготах по имущественным налогам на сайте ФНС России.

Как мы уже говорили, транспортный налог, как и остальные имущественные налоги, уплачивается на основании налогового уведомления — документа, в котором налоговой инспекцией уже рассчитана сумма налога, исходя из данных регистрирующего органа. Давайте рассчитаем в качестве тренировки сумму налога для следующего примера (ведь налоговые органы тоже могут ошибиться

в расчетах или налоговое уведомление по ошибке не будет вам доставлено).

Допустим, 2 апреля 2019 г. вы купили автомобиль 2011 г. выпуска за 300 000 руб. Мощность двигателя автомобиля в этой комплектации 74 л. с. Вы зарегистрировали автомобиль 19 апреля на свое имя по месту жительства, в г. Краснодаре. Рассчитаем сумму транспортного налога за 2019 г.

Налоговой базой является мощность двигателя: налоговая ставка для легковых автомобилей с мощностью до 100 л. с. в Краснодарском крае за 2019 г. равна 12 руб. При расчете количества месяцев владения при покупке ТС действует следующее правило: если регистрация ТС произошла до 15-го числа месяца включительно, то этот месяц включается в расчет, если позже 15-го, то не включается, при продаже — наоборот. Чтобы не запутаться, достаточно запомнить, что месяц включается в расчет, если человек владел ТС больше, чем полмесяца. Соответственно, применяя это правило к нашему случаю, мы не включаем апрель в расчет количества месяцев владения (регистрация позже 15-го апреля), а считаем с мая по декабрь включительно — 8 месяцев. Повышающий коэффициент в данной ситуации неприменим (цена покупки не превысила 3 млн руб.), налоговые льготы отсутствуют. Теперь заполним форму налогового уведомления и рассчитаем сумму налога (табл. 8.5):

$$\text{Транспортный налог} = 74 \times 12 \times \frac{8}{12} = 592 \text{ руб.}$$

ТАБЛИЦА 8.5

Расчет транспортного налога

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.
2019	74 л. с.	12	8/12	—	—	592
Автомобиль (марка)						
Итого:	592 руб.					

Б. Земельный налог

Если у вас в собственности находится земельный участок или вы владеете им на праве постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения, то вы являетесь плательщиком земельного налога. В случае если вы арендуете земельный участок (например, садовый участок), а также если вы владе-

ете участком на правах безвозмездного пользования (т. е. участок находится в государственной или муниципальной собственности и вам предоставлен временно, в том числе в виде служебного надела), то обязанности по уплате земельного налога не возникает.

Налог уплачивается за земельные участки, предназначенные для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества и животноводства (то, что у нас в России называют дачным участком), участки под жилищное строительство (при этом вы не должны платить налог за землю, на которой построен многоквартирный дом, в котором проживаете), участки сельскохозяйственного назначения и используемые для сельскохозяйственного производства и некоторые другие.

Сумма налога зависит от стоимости земли, ставки налога, времени владения участком в году (количество месяцев владения в году, поделенное на 12, обозначим этот показатель как коэффициент владения, или КВ), а также от количества собственников (т. е. доли в собственности, Д) и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ} = \text{КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЛИ} \times \text{СТАВКА} \times \text{КВ} \times \text{Д}$$

↑
КОЭФФИЦИЕНТ
ВЛАДЕНИЯ

↑
ДОЛЯ
в СОБСТВЕННОСТИ

Для расчета налога используется кадастровая стоимость земельного участка по состоянию на 1 января того года, за который уплачивается налог. **Кадастровая стоимость** — это рыночная стоимость, установленная в процессе государственной оценки. В результате выдается кадастровый паспорт, в который занесена вся информация о данном участке.

Для некоторых категорий граждан — пенсионеров, Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации, инвалидов I и II групп, инвалидов с детства, граждан, пострадавших от радиации, и некоторых других — предусмотрены налоговые льготы. Для этих налогоплательщиков стоимость их земельного участка уменьшается на величину кадастровой стоимости 600 м². На муниципальном уровне могут устанавливаться дополнительные налоговые льготы, действующие на территории данного муниципального образования (города, сельского поселения и т. д.).

Ставки земельного налога определяются на уровне муниципальной власти, в пределах, установленных НК РФ. Так, ставки не могут превышать:

- 0,3 % — в отношении земельных участков сельскохозяйственного назначения, приобретенных для личного под-

собного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;

- 1,5 % — в отношении прочих земельных участков.

Налог рассчитывается с учетом времени владения земельным участком в течение налогового периода: при регистрации участка до 15-го числа включительно или при его снятии с регистрации после 15 числа этот месяц учитывается при расчете налога.

Попробуем и рассчитаем сумму земельного налога для гипотетического пенсионера Ушакова, который в налоговом периоде (пусть это будет 2019 г.) владел дачным участком в дер. Абрамово Московской обл., рядом с г. Сергиев Посад. После завершения дачного сезона в ноябре он продал этот участок и снял его с регистрации 3 декабря того же 2019 г. Пенсионер Ушаков был единственным собственником. Заполним налоговое уведомление и рассчитаем сумму налога (табл. 8.6).

Для этого на сайте ФНС России найдем информацию о налоговых ставках и льготах по земельному налогу на 2019 г. для Московской области, Сергиево-Посадского муниципального района. Налоговая ставка для земельных участков такого типа составляет 0,3 %, также есть налоговые льготы для пенсионеров — 50 %.

ТАБЛИЦА 8.6

Расчет земельного налога

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 в дер. Абрамово Московской обл. (Сергиево-Посадский муниципальный район)								
2019	777 710	1		0,3	11/12	—	1069,35	1069,35
Итого: 1069,35 руб.								

$$\begin{aligned} \text{Земельный налог} &= \text{Кадастровая стоимость земли} \times \text{Ставка} \times \text{КВ} \times \text{Д} = \\ &= 777\,710 \times 0,3\% \times \frac{11}{12} \times 1 = 777\,710 \times 0,003 \times \frac{11}{12} = 2138,70 \text{ руб.} \end{aligned}$$

После применения льготы для пенсионеров (50 %) сумма налога к уплате составит $2138,70 \times 50\% = 1069,35$ руб.

В. Налог на имущество физических лиц

Этим налогом облагается недвижимое имущество граждан, находящееся в их собственности. К нему относятся: квартиры и комнаты, жилые дома и помещения (в том числе на территории дачных участков), гаражи и машино-места, объекты незавершенного строительства, а также иные здания и сооружения.

Базовая формула расчета данного налога выглядит так:

$$\text{НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЦИ} = \text{СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА} \times \text{СТАВКА.}$$

Полученная сумма, как и в случае с земельным налогом, может корректироваться с помощью коэффициентов, в частности, если период владения имуществом составлял менее года (сумма умножается на количество месяцев владения, деленное на 12), если имущество принадлежит на правах собственности более чем одному человеку (тогда сумма умножается еще на долю этого налогоплательщика в собственности).

Для расчета налога на имущество берется **кадастровая стоимость** имущества, указанная в Едином государственном реестре недвижимости по состоянию на 1 января календарного года, являющегося налоговым периодом.

НК РФ установлены предельные значения для ставок по этому налогу (табл. 8.7).

ТАБЛИЦА 8.7

Предельные значения для ставок по налогу на имущество физических лиц

Налоговая ставка, %	Вид имущества (объект налогообложения)
0,1	Помещения и здания, используемые для личных нужд собственника: <ul style="list-style-type: none">• жилые дома, помещения;• гаражи и машино-места;• хозяйственные постройки площадью не более 50 м², расположенные на земельных участках для личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства или личного жилищного строительства;• незавершенное строительство
2	Помещения и здания, используемые для ведения предпринимательской деятельности: <ul style="list-style-type: none">• административно-деловые центры;• торговые комплексы;• автосалоны и пр.;• дорогое имущество (кадастровая стоимость свыше 300 млн руб.)
0,5	Иное имущество

Также НК РФ предусматривает налоговые льготы для некоторых категорий физических лиц (пенсионеры, инвалиды I и II групп, инвалиды с детства и т. д.), которые освобождаются от уплаты налога. Льгота предоставляется работникам творческих профессий (художникам, скульпторам и др.), а также физическим лицам, которым принадлежат творческие студии, мастерские, ателье, негосударственные библиотеки, музеи, галереи. При этом налоговая льгота предоставляется в отношении одного объекта каждого вида имущества на выбор налогоплательщика.

Так как налог является местным, органы местного самоуправления могут корректировать налоговые ставки в установленных пределах и налоговые льготы.

При определении периода владения используется тот же принцип, что и в отношении земельного и транспортного налогов, при этом точкой отсчета в случае сделок купли и дарения является дата регистрации имущества, а в случае наследования — дата открытия наследства.

Рассчитаем налог на имущество физических лиц за 2020 г. на квартиру, которая находится в г. Омске и зарегистрирована в равных долях на семейную пару — Николая и Варвару. Кадастровая стоимость квартиры по состоянию на 1 января 2020 г. составляла 1 256 000 руб. Налоговая ставка в отношении квартир начиная с 1 января 2020 г., согласно решению Омского городского совета о налоге на имущество физических лиц, составляет 0,1 %. Рассчитаем сумму налога для Николая и Варвары (табл. 8.8).

ТАБЛИЦА 8.8

Расчет налога на имущество физических лиц

Налоговый период, год	Налоговая база / кадастровая стоимость, руб.	Доля в праве	Не облагаемая налогом сумма, руб.	Налоговая ставка, %	Количество месяцев владения в году / 12	Коэффициент к налоговому периоду	Сумма налоговых льгот, руб.	Сумма исчисленного налога, руб.
Квартира, г. Омск								
2020	1 256 000	0,5		0,1	12/12	—	—	628
Итого: 628,00 руб.								

$$\begin{aligned} \text{Сумма налога} &= \text{Стоимость квартиры} \times \text{Ставка} \times \text{КВ} \times \text{Д} = \\ &= 1\,256\,000 \times 0,1\% \times \frac{12}{12} \times 0,5 = 1\,256\,000 \times 0,001 \times \frac{12}{12} \times 0,5 = 628 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, Николай обязан уплатить в бюджет 628 руб. и его супруга Варвара также должна уплатить 628 руб. (сумма налога одинакова, поскольку супруги владеют квартирой в равных долях). В сумме супруги заплатят налог за свою квартиру в Омске в размере $628 + 628 = 1256$ руб.

8.2.5. ВЫВОДЫ

Итак, применительно к каждому из налогов мы определяли:

- налогоплательщиков (тех, кто платит);
- объект налогообложения (что подлежит налогообложению — недвижимость, земля, доход, транспорт и т. д.);
- налоговую базу (исходя из какого параметра рассчитывается налог — кадастровая стоимость, денежная сумма или денежный эквивалент, количество лошадиных сил и т. д.);
- налоговую ставку (долю доходов, стоимости и т. д., которая подлежит уплате в бюджет);
- налоговый период (за какой период должен быть рассчитан налог);
- порядок исчисления налога (как рассчитывать сумму налога);
- порядок и сроки уплаты налога (когда и как платить).

Это не случайно, так как эти элементы налогообложения определяют налог и являются обязательными для его установления. Дополнительно законодательство может предусматривать налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком. Представим характеристики рассмотренных нами налогов в сводной таблице (табл. 8.9).

ТАБЛИЦА 8.9

Основные характеристики налогов для граждан

Элемент	Налог				
	НДФЛ		Налог на имущество	Транспортный налог	Земельный налог
	Резидент	Нерезидент			
Налогоплательщики	Получатель дохода	Получатель дохода	Собственник имущества	Собственник ТС	Обладатель земельного участка на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения

Продолжение таблицы 8.9

Элемент	Налог				
	НДФЛ		Налог на имущество	Транспортный налог	Земельный налог
	Резидент	Нерезидент			
Объект	Доходы от источников в РФ и за ее пределами	Доходы от источников в РФ	Недвижимое имущество (жилье дома, помещения, гаражи и машино-места, хозяйственные постройки)	ТС (наземное, водное, воздушное)	Садовые участки, участки под жилищное строительство и т. д.
Ставка	9 % 13 % 13 % + 15 % (прогрессивная шкала) 30 % 35 %	13 % + 15 % (прогрессивная шкала) 15 % 30 %	Варьируется от 0 до 0,1 % и до 2 % (в зависимости от категории объекта; см. закон муниципального образования, в котором зарегистрировано имущество)	Варьируется от 2,5 руб. до 15 руб. (см. закон субъекта РФ, в котором зарегистрировано ТС)	Варьируется от 0 до 0,3 % и до 1,5 %, в зависимости от категории объекта (см. закон муниципального образования, в котором зарегистрирован земельный участок)
Налоговая база	Доход	Доход	Кадастровая стоимость имущества	Для ТС с двигателем ¹ : мощность двигателя	Кадастровая стоимость земельного участка
Налоговый период	1 календарный год		1 календарный год		
Порядок и сроки уплаты налога	Через налогового агента или на основании налоговой декларации; подача налоговой декларации до 30 апреля следующего года, уплата — до 15 июля		До 1 декабря года, следующего за налоговым периодом, и на основании налогового уведомления		

¹ Для водных и воздушных судов могут применяться другие показатели (тяга реактивного двигателя, валовая вместимость и т. д.).

Элемент	Налог				
	НДФЛ		Налог на имущество	Транспортный налог	Земельный налог
	Резидент	Нерезидент			
Налоговые льготы	Налоговые вычеты (для доходов по ставке 13%)	Нет	Освобождение от налога (для 15 категорий граждан)	Определяются на региональном уровне	Определяются на муниципальном уровне
Уровень налога	Федеральный		Местный	Региональный	Местный

8.3. Права и обязанности налогоплательщика

8.3.1. ОБЯЗАННОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Самая главная обязанность налогоплательщиков — это своевременно, в установленный срок, уплачивать все положенные по законодательству налоги. Обращаем ваше внимание, что незнание налогоплательщиком своих обязанностей (какие налоги, когда и как платить) не освобождает его от ответственности.

Наша налоговая система устроена таким образом, чтобы граждане испытывали как можно меньше трудностей, связанных с уплатой налогов: например, в случае с НДФЛ с заработной платы сумма налога рассчитывается и удерживается работодателем, в случае с имущественными налогами налоговые органы рассчитывают суммы налогов для имущества гражданина и присылают ему налоговое уведомление и квитанции на оплату. Тем не менее в некоторых случаях гражданам нужно проявить самостоятельность — например, в случае получения доходов от сдачи имущества в аренду или получения дохода за преде-

лами Российской Федерации — и задекларировать доход, т. е. заполнить налоговую декларацию и подать ее в налоговую инспекцию.

Также налоговые органы могут по ошибке не прислать налоговое уведомление (например, о налоге на квартиру или машину), но это не значит, что с вас снимается обязанность уплатить налог. Вы обязаны проинформировать налоговые органы по месту жительства или по месту нахождения имущества об имеющейся у вас собственности.

Невыполнение обязанности по уплате налогов является правонарушением, за которое предусмотрены разные виды ответственности. Об этом об этом подробнее рассказано в подразд. 8.4.4.

Есть еще одна обязанность — получить ИНН, или идентификационный номер налогоплательщика, т. е. **встать на учет в налоговом органе**. Для этого гражданину нужно подать заявление о постановке на учет в налоговые органы по месту регистрации, это удобно делать через онлайн-сервис на сайте ФНС России, в «Личном кабинете налогоплательщика». В итоге заявителю присваивается ИНН и выдается свидетельство. Известны случаи, когда люди отказывались получать ИНН, ссылаясь на то, что это противоречит их религиозным убеждениям. В законодательстве отсутствует какое-либо наказание за неполучение ИНН, однако вы должны иметь в виду, что из-за отсутствия ИНН у вас могут быть сложности с оформлением на работу в Российской Федерации.

8.3.2. ПРАВА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Прав у налогоплательщика довольно много, все они перечисляются в ст. 21 НК РФ. Приведем некоторые из них.

- Получать по месту своего учета от налоговых органов бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, порядке их исчисления и уплаты, а также получать формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснения о порядке их заполнения.
- Использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах. Как мы видели, почти в отношении каждого налога существуют налоговые льготы — определены категории лиц, которые освобождаются от налогообложения данным налогом, или определены объекты, которые не облагаются налогом или облагаются по сниженной ставке. К налоговым льготам относятся также налоговые вычеты, о которых мы говорили в рамках раздела о НДФЛ (об этом

подробнее было рассказано в подразд. 8.2.3) и которые позволяют уменьшить уплачиваемую в итоге сумму НДФЛ.

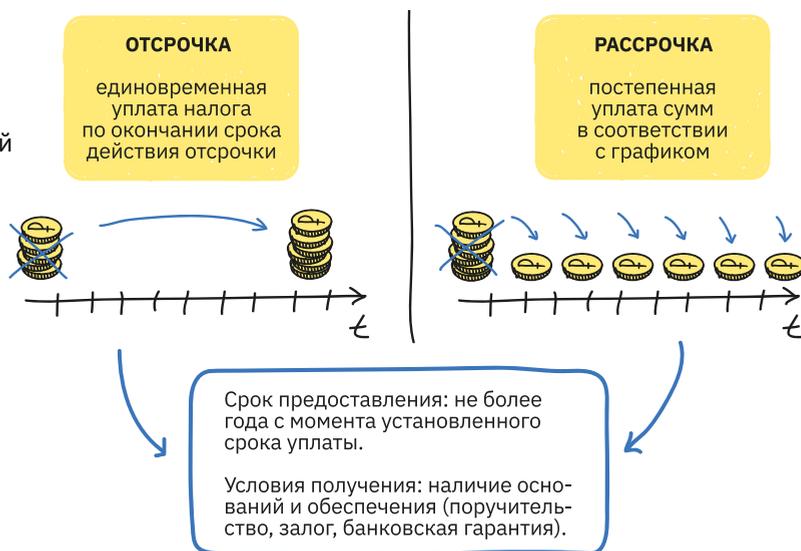
- Получать отсрочку и рассрочку по уплате налога в обстоятельствах, предусмотренных НК РФ. **Отсрочка** — это перенос срока уплаты налога на более позднюю дату, **рассрочка** — постепенная уплата налога по заранее установленному графику (подробнее об этих возможностях мы расскажем в подразд. 8.3.3).
- На своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пеней, штрафов.
- Не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов, не соответствующие НК РФ или иным федеральным законам.
- Требовать соблюдения и сохранения налоговой тайны. Налоговая тайна подразумевает неразглашение сведений о налогоплательщике (кроме общедоступных, ИНН и некоторых других), его имущественном и финансовом состоянии.

8.3.3. РАССРОЧКА И ОТСРОЧКА УПЛАТЫ НАЛОГА

Если у гражданина нет финансовой возможности уплатить налог, сбор, страховой взнос, пени или штрафы, то налоговые органы могут предоставить ему отсрочку или рассрочку по уплате налога (рис. 8.19).

РИСУНОК 8.19

Разница между отсрочкой и рассрочкой по уплате налога



Обратите внимание, что отсрочку или рассрочку по уплате налога имеют право получить граждане, оказавшиеся в действительно бедственном положении — эти случаи отдельно прописаны в НК РФ (ст. 64):

- если причинен ущерб в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- если имущественное положение физического лица (без учета имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание) **не позволяет единовременно уплатить налог.**

При этом недостаточно просто заявить о, скажем, пожаре или наводнении, который уничтожил дом, или рассказать, как тяжело живется. Необходимо представить документы, подтверждающие факт наличия заявленного основания (например, акт оценки причиненного ущерба в результате стихийного бедствия, сведения о движимом и недвижимом имуществе, выписки с банковских счетов и т. д.).

Также важно учитывать, что при рассрочке и отсрочке (помимо суммы налога, сбора и т. д.) придется оплатить еще 0,5 % ставки рефинансирования Банка России¹ от суммы неуплаченного вовремя налога за период отсрочки.

С подготовленным досье документов нужно обратиться в Управление ФНС России по субъекту Российской Федерации по месту жительства, которое в течение 30 дней рассмотрит запрос о возможности получения отсрочки или рассрочки и сообщит о решении в письменном виде.

8.3.4. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ЗАКОННЫЕ СПОСОБЫ СНИЗИТЬ НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ

Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрена возможность получить налоговые льготы, что позволяет гражданам совершенно законно уменьшить свои налоговые выплаты. Налоговые льготы можно сравнить со скидками, которые предоставляются определенным группам граждан:

¹ Термин «ставка рефинансирования» в настоящее время не используется Банком России, вместо него применяется термин «ключевая ставка Банка России». Напомним, что величина ключевой ставки регулярно меняется, а ее значение на конкретную дату можно найти на главной странице сайта Банка России.

- либо на основании личного, семейного или имущественного статуса гражданина (например, гражданин является инвалидом, матерью-одиночкой, ветераном войны, малоимущим);
- либо на основании определенных событий (покупка недвижимости, оплата медикаментов или лечения и т. д.).

Для каждого налога установлены свои правила в отношении налоговых льгот. В этом разделе мы сможем предоставить вам лишь общие сведения, которые помогут сориентироваться в многообразии льгот и оснований для их предоставления, а также укажем, в каких документах можно найти актуальную (в НК РФ регулярно вносятся изменения) и подробную (условия для налоговых льгот по одному налогу нередко занимают несколько страниц) информацию, относящуюся именно к вам (с учетом места регистрации недвижимости или транспортного средства).

Начнем с того, что налоговые льготы применимы только к налоговым резидентам Российской Федерации, напомним: это те граждане, не обязательно Российской Федерации, которые находились на территории России более 183 дней в году (об этом подробно было рассказано в подразд. 8.2.1).

Налоговые льготы, предоставляемые гражданам, можно условно разделить на два типа — освобождение от налога и уменьшение налоговой базы (рис. 8.20).

РИСУНОК 8.20

Типы
налоговых
льгот



В отношении НДФЛ НК РФ предусмотрен особый вид налоговой льготы — налоговые вычеты, о которых было уже рассказано (под-

робнее см. подразд. 8.2.3). В отношении транспортного, земельного и налога на имущество на федеральном уровне закреплены некоторые налоговые льготы (например, в форме освобождения от уплаты налога для определенных категорий граждан), дополнительные налоговые льготы вводятся законами соответствующего уровня. Так, информацию о льготах по транспортному налогу нужно уточнять в законе о транспортном налоге того субъекта Российской Федерации, где зарегистрировано ваше транспортное средство (публикуется на сайте ФНС России соответствующего субъекта Российской Федерации). Например, в Камчатском крае (за 2019 г.) в качестве налоговой льготы введено освобождение от уплаты транспортного налога для определенных категорий граждан (инвалиды, Герои Советского Союза, Герои Российской Федерации, Герои Социалистического Труда, Герои Труда Российской Федерации, граждане, награжденные орденом Трудовой Славы трех степеней, участники Великой Отечественной войны и некоторые другие).

Информацию о льготах по налогу на имущество можно узнать в нормативных правовых актах о налоге на имущество физических лиц того представительного органа муниципального образования, где зарегистрировано ваше имущество, или в законе городов федерального значения — Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя — о налоге на имущество, в случае регистрации имущества в этих городах. Так, в Астрахани полностью освобождаются от уплаты налога на имущество граждане, не достигшие 18 лет, и многодетные семьи, тогда как, например, в Пензе льготных категорий граждан по этому налогу нет, зато налоговые ставки ниже (по данным за 2019 г.).

Аналогично по земельному налогу: вид льготы, уровень ставок нужно уточнять в нормативных правовых актах о земельном налоге того представительного органа муниципального образования, где зарегистрирован ваш земельный участок, или в законе о земельном налоге Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя, в случае регистрации земельного участка в этих городах. Например, по данным за 2019 г. налоговая ставка в отношении дачных земельных участков в Краснодаре установлена на максимально возможном уровне (0,3%), тогда как во Владикавказе предусмотрена сниженная ставка (0,1%).

Теперь всю информацию о льготах по имущественным налогам быстро и просто можно узнать на сайте ФНС России (<https://www.nalog.gov.ru/>) с помощью электронного сервиса «Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам».

Как оформить право на налоговую льготу

Важно понимать, что ФНС России не собирает в автоматическом режиме данные о налогоплательщиках (кто стал пенсионером, а кто Героем Российской Федерации) и не определяет, кому какая налоговая льгота положена. Чтобы получить налоговую льготу, на которую вы имеете право, необходимо самостоятельно (или через доверенное лицо) подать в налоговый орган заявление о предоставлении полагающейся налоговой льготы. При этом подать его можно любым удобным способом:

- через «Личный кабинет налогоплательщика» (для тех, кто зарегистрирован в «Личном кабинете налогоплательщика»);
- почтовым сообщением в налоговую инспекцию;
- лично обратившись в любую налоговую инспекцию;
- через уполномоченный МФЦ (Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг).

Заявление установленного образца можно скачать на официальном сайте ФНС России в рубрике «Налоговые льготы», там же можно найти порядок его заполнения. Обратите внимание, что налоговым органам для принятия решения потребуются также документы, подтверждающие ваше право на льготу (свидетельство о собственности, кассовые чеки, выданные при покупке медикаментов или оплате обучения и т. д.), поэтому имеет смысл позаботиться об этом заблаговременно.

В случае с налоговой льготой по налогу на имущество физических лиц вам также необходимо подать заявление в налоговый орган и уведомить его о том, по какому именно объекту недвижимости вы хотите получить эту льготу.

8.3.5. СЕРВИСЫ ДЛЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

ФНС России разработала ряд сервисов для налогоплательщиков, которые существенно экономят время и облегчают весь процесс — начиная от расчета налога и подачи налоговых декларации или уведомления и заканчивая общением с налоговой инспекцией по поводу, например, ошибок в уведомлении. Все сервисы находятся на сайте ФНС России (<https://www.nalog.gov.ru/>), в закладке «Электронные сервисы». Рассмотрим некоторые из них.

1. «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

В предыдущем разделе мы упомянули о такой возможности, как по-

дача заявления о предоставлении налоговой льготы через личный кабинет налогоплательщика. И это не единственное преимущество, которое открывается пользователям сервиса. После регистрации в «Личном кабинете» на сайте ФНС России налогоплательщик сможет:

- ежедневно получать информацию о суммах начисленных и уплаченных налоговых платежей, о наличии переплат, о налоговых задолженностях перед государством;
- получать и распечатывать налоговые извещения и квитанции по уплате налоговых платежей (помните, мы уже упоминали, что для оплаты транспортного и земельного налога и налога на имущество физических лиц приходят налоговые извещения, и если вы не зарегистрировались в «Личном кабинете налогоплательщика», то их присылают по обычной почте);
- обращаться в налоговые органы без личного визита в налоговую инспекцию (что позволит оперативно решить проблемные ситуации, о которых мы поговорим далее);
- оплачивать задолженности и платежи;
- заполнять декларацию по форме 3-НДФЛ в режиме онлайн и направлять ее в налоговую инспекцию.

Доступ к сервису «Личный кабинет налогоплательщика» для физических лиц на сайте <https://www.nalog.gov.ru/> можно получить тремя способами:

- **указав логин и пароль.** Эти данные вы можете получить в любой инспекции ФНС России (вне зависимости от места постановки на учет) — она выдаст вам регистрационную карту с логином (ваш ИНН) и паролем. Для этого потребуется личное присутствие и паспорт;
- **через учетную запись ЕСИА** (Единой системы идентификации и аутентификации), которая используется для входа на единый портал «Госуслуги»;
- **с помощью электронной подписи.** Квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи должен выдать удостоверяющий центр, аккредитованный Минкомсвязью России. Подробнее об электронной подписи, ее получении и использовании вы можете прочитать на вебсайте Минкомсвязи России (<https://digital.gov.ru/ru/>).

Для плательщиков НДФЛ с применением специального налогового режима «налог на профессиональный доход» (о котором мы рассказывали в подразд. 8.2.2) на сайте ФНС России создан отдельный **«Кабинет плательщика налога на профессиональный доход»**.

2. Сервис «Обратиться в ФНС России» на сайте ФНС России. Этим каналом связи с налоговой инспекцией можно воспользоваться, чтобы задать вопрос или разрешить проблемную ситуацию (не пришло налоговое уведомление, не учтена налоговая льгота при расчете налога, допущена ошибка — вами или налоговой инспекцией, и т. п.). Как вы помните, такая же функция есть в личном кабинете, но те, кто еще там не зарегистрирован, могут воспользоваться этим сервисом. Для получения ответа достаточно иметь электронную почту.

3. Сервис «Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам». Позволяет быстро найти достоверную и актуальную информацию о налоговых ставках и льготах по земельному, транспортному налогам, а также налогу на имущество для интересующего вас субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

4. Сервис «Сведения об ИНН». С помощью этого сервиса можно узнать идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), который присваивается каждому налогоплательщику для упорядочивания данных в едином государственном реестре налогоплательщиков, а также требуется при приеме на работу, при регистрации на едином портале «Госуслуги» (<https://www.gosuslugi.ru>), при регистрации в личном кабинете налогоплательщика.

8.4. Проблемные ситуации и их разрешение

В данном разделе мы осветим несколько самых распространенных проблем, которые возникают у налогоплательщиков. Однако если вы столкнулись с какой-то другой проблемой, то достаточно набрать в поисковике ключевые слова, отражающие суть вашей проблемы, и выбрать среди результатов поиска сайт ФНС России — так вы будете уверены, что полученный совет верный и актуальный.

8.4.1. ОШИБКА В НАЛОГОВОМ ИЗВЕЩЕНИИ

Налоговые органы тоже могут ошибиться при расчете налога — не учесть ваше право на налоговую льготу, указать неверные параметры вашего имущества, начислить налог на недвижимость, которую вы продали и собственником которой уже не являетесь, и т. д.

Поэтому важно, во-первых, понимать, как рассчитывается налог, чтобы суметь обнаружить ошибку, а во-вторых, знать, что делать в этом случае. Сейчас, с развитием электронных сервисов и средств электронной коммуникации, в целом общаться с налоговыми органами становится проще. Итак, если вы обнаружили ошибку или неточности в налоговом извещении, вы можете обратиться в налоговую инспекцию «по старинке» (написать письмо с соответствующим заявлением по адресу Управления ФНС России, позвонить по выделенным телефонам ФНС России и изложить суть проблемы или лично прийти на прием к налоговому инспектору) либо воспользоваться возможностями цифровой экономики и найти один из следующих сервисов:

- соответствующий сервис в «Личном кабинете налогоплательщика физических лиц» и указать, какая ошибка допущена;
- сервис на сайте ФНС России «Обратиться в ФНС России» (для этого не нужно иметь Личный кабинет налогоплательщика, ответ придет на электронную почту).

Налоговая инспекция проверит указанные сведения, в случае их подтверждения сделает перерасчет суммы налога и направит уточненное налоговое уведомление.

8.4.2. ОШИБКА ГРАЖДАНИНА ПРИ УПЛАТЕ НАЛОГА

При заполнении реквизитов вручную при оформлении налогового платежа может закрасться ошибка. Есть два типа неточностей, которые приводят к разным последствиям:

1. Неверное указание в платежном поручении счета получателя и (или) наименования банка Управления Федерального казначейства (УФК): в этом случае платеж не поступит в бюджет Российской Федерации либо не будет зачислен на соответствующий счет Федерального казначейства, и налог будет считаться не уплаченным. А это значит, что налогоплательщику **придется еще раз уплачивать** налог. При этом если повторная уплата произведена после истечения срока уплаты, то придется уплатить еще и пени. Особенно досадно, когда такого рода ошибка допускается по вине банка – в этом случае также придется уплатить повторно налог и пени при необходимости, но впоследствии можно потребовать у банка компенсации убытков.

2. Другие ошибки в заполнении платежного поручения на уплату налога (неверно указанные КБК, ОКАТО, ИНН, КПП и наименование налогового органа), не препятствуют поступлению налога

в бюджет и потому не имеют серьезных последствий. Достаточно их исправить, подав заявление об уточнении платежа.

Чтобы минимизировать риск ошибки, удобно пользоваться таким сервисом ФНС России, как **«Единый налоговый платеж»**. Он позволяет уплачивать налоги на имущество, земельный и транспортный налоги с помощью одного расчетного документа, в том числе авансом, до получения налогового уведомления. При наступлении срока уплаты имущественных налогов инспекция сама проведет зачет платежа. Если у налогоплательщика имеются задолженности по уплате налогов, то оплата будет в первую очередь направлена на их погашение, что тоже удобно.

Можно воспользоваться сервисом «Единый налоговый платеж» через «Личный кабинет налогоплательщика» для физических лиц (о котором говорилось выше), а также воспользовавшись сервисами «Уплата налогов, страховых взносов физических лиц», «Уплата налогов за третьих лиц», «Заполнение платежного поручения» (на сайте ФНС России, в закладке «Сервисы и госуслуги», категория «Уплата налогов и пошлин»).

8.4.3. ОТСУТСТВИЕ НАЛОГОВОГО УВЕДОМЛЕНИЯ

Что делать, если вы являетесь собственником недвижимого имущества или транспортных средств, но за 30 дней до истечения срока уплаты имущественных налогов (т.е. в октябре) вам не пришло налоговое уведомление об уплате соответствующих налогов?

Прежде всего нужно помнить, что это не освобождает вас от обязанности уплатить этот налог. Если вы не получили налогового уведомления, согласно НК РФ, вы обязаны сами представить в налоговые органы сведения о своем имуществе, которое является объектом налогообложения (исключение составляют случаи, когда вы имеете право на льготу, полностью освобождающую вас от уплаты налога — в этом случае налоговая инспекция не присылает налоговые уведомления).

Как это сделать? Используя уже знакомые нам каналы обращения в ФНС России:

- лично обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства или месту нахождения объектов недвижимости;
- направить информацию через «Личный кабинет налогоплательщика»;
- воспользоваться интернет-сервисом ФНС России «Обратиться в ФНС России».

Для таких случаев ФНС России разработана специальная форма: «Сообщение о наличии объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств, признаваемых объектами налогообложения по соответствующим налогам, уплачиваемым физическими лицами». Данное сообщение нужно представить в налоговый орган в отношении каждого объекта налогообложения, «обделенного» налоговым уведомлением, до 31 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом, с приложением копий документов, подтверждающих право собственности.

Если вы решили пустить ситуацию на самотек и не предоставили информацию об имуществе в ФНС России в срок, то вы обязаны будете заплатить штраф в размере 20 % от неуплаченной суммы налога, плюс сам налог, а также пени за просрочку — ведь вы не уплатили своевременно соответствующий налог.

Как видите, налоги требуют к себе внимания и дисциплины — халатное отношение приводит к существенным финансовым и временным потерям. Впрочем, любой человек может забыть о ключевых налоговых датах и тогда на помощь приходят налоговые сервисы, о которых мы уже говорили:

- «Единый налоговый платеж», который позволяет оплатить налоги заранее;
- «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», который позволяет проконтролировать свои объекты недвижимости и зарегистрированные транспортные средства, налоговые обязательства по ним, а также заплатить налоги.

8.4.4. НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕУПЛАТУ НАЛОГОВ

Налоговым правонарушениям посвящен разд. VI НК РФ «Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение». НК РФ различает более 10 видов правонарушений для граждан, а также устанавливает срок давности привлечения к ответственности, обстоятельства, смягчающие и отягчающие вину, и много других аспектов. Приведем наиболее часто встречающиеся налоговые правонарушения и соответствующие им санкции (табл. 8.10).

Кроме того, дополнительно к этим санкциям Федеральная служба судебных приставов (ФССП) применяет к неплательщикам (налогов и не только) такую исполнительную меру, как временное ограничение на выезд за границу. В случае если на момент пересечения

границы Российской Федерации у вас имеется задолженность (причем не только налоговая, а любого рода — штрафы ГИБДД, алименты, выплаты по кредиту), взыскиваемая по суду и превышающая установленный лимит, то сотрудники пограничной службы имеют право не выпустить вас из страны. Поэтому перед заграничной поездкой имеет смысл проверить, не включены ли вы в число должников на сайте ФССП (www.fssprus.ru).

ТАБЛИЦА 8.10

Некоторые налоговые правонарушения и ответственность

Вид налогового правонарушения	Ответственность (санкции)
Неуплата или неполная уплата сумм налога	Штраф в размере 20 % от неуплаченной суммы налога. За умышленное занижение налоговой базы, неправильное исчисление налога предусмотрен штраф 40 % от неуплаченной суммы налога
Непредставление налоговой декларации в срок	Штраф в размере 5 % от суммы неуплаченного налога за каждый месяц просрочки, но не более 30 % от суммы налога и не менее 1000 руб.
Несообщение или несвоевременное сообщение гражданином, имеющим в собственности налогооблагаемое имущество (квартиру, машину, дачу и т. п.) и не получающим налоговое уведомление на уплату соответствующего налога, о наличии у него объектов собственности	Штраф в размере 20 % от неуплаченной суммы налога

Удивительное о налогах

1. Дорогие танцы. В Египте специальным налогом облагаются исполнительницы танца живота — благодаря им в бюджет ежегодно поступает около 900 млн египетских фунтов (260 млн долларов США). Это делает танец живота пятым по своей значимости источником пополнения государственной казны, который лишь немногим уступает доходу от Суэцкого канала, туризма, экспорта нефти и производства хлопка.

2. Повысить рождаемость по-советски. Весьма любопытный налог ввело правительство СССР с ноября 1941 г. Так, все холостые бездетные мужчины и супруги, которые

не обзавелись детьми, должны были выплачивать в качестве штрафа по 6 % от своей зарплаты. Замужние женщины освобождались от уплаты налога в 45 лет, а все мужчины — в 50.

3. Налог как заместитель силы воли. «Закон Метабо» в Японии требует, чтобы мужчины и женщины в возрасте от 40 до 75 лет измеряли свою талию каждый год. Если их талия превышает определенный размер (85 см для мужчин и 90 см для женщин), они должны заплатить штраф. Японский налог на жир был введен в качестве попытки преодолеть рост ожирения у населения и предотвратить распространение таких заболеваний, как диабет и инсульт.

4. «Теневая экономика» Венеции. В Венеции с 1993 г. существует налог на тень. Его должен платить каждый владелец магазина или кафе, тень от здания которого падает на муниципальную землю. Некоторые владельцы убрали солнцезащитные навесы и даже демонтировали фасады зданий, чтобы избавиться от уплаты этого налога. Примечательно, что размер налога не зависит от количества солнечных дней в городе.

5. Неуплата налогов страшнее убийства. Один из наиболее известных гангстеров всех времен и народов Аль Капоне вместе со своей преступной группировкой убил более 900 человек. Он также занимался сутенерством, контрабандой, нелегальным игорным бизнесом, но постоянно выходил сухим из воды. В конце концов полиции удалось привлечь гангстера к суду за... неуплату налогов. Только задолженность перед госбюджетом помогла осудить Аль Капоне на 11 лет тюремного заключения, из которых 7 лет он отсидел.

РЕЗЮМЕ

Как только вы становитесь владельцем определенного движимого или недвижимого имущества, а также получателем доходов (за исключением специально оговоренных случаев), вы приобретаете статус налогоплательщика, т. е. у вас появляется обязанность своевременно и в полном объеме уплачивать налог в бюджет.

В случае с НДФЛ и косвенными налогами (НДС, акцизы) исчисление сумм налога, их удержание и перечисление в бюджет за вас сделают налоговые агенты (за некоторыми отдельными исключениями). В остальных случаях эта задача ложится на вас. При этом налоговые органы частично выполняют вашу работу: они своевременно присылают налогоплательщикам заполненные налоговые уведомления с уже рассчитанным налогом и вам остается, во-первых, проверить информацию о собственности и правильность расчетов (здесь возможны ошибки) и, во-вторых, оплатить.

Не забывайте, что помимо обязанности по уплате налога у налогоплательщика есть еще и права — например, воспользоваться налоговыми льготами и сократить сумму уплачиваемого налога, в том числе до нуля. Проверяйте информацию о налоговых льготах в законодательстве. Чтобы воспользоваться налоговой льготой, необходимо предоставить в налоговые органы заявление и документы, служащие подтверждением вашего права. Также у вас есть право воспользоваться специальными налоговыми режимами, если это выгодно для вас.

В этой главе мы дали вам не только фактическую информацию о налогах, но и рассказали, как с ними подружиться: порекомендовали полезные сервисы, которые будут экономить ваше время и силы, минимизируют ошибки («Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», «Личный кабинет плательщика на профессиональный доход», мобильное приложение «Мой налог», сервисы «Единый платежный документ», «Уплата налогов, страховых взносов физических лиц», «Уплата налогов за третьих лиц», «Заполнение платежного поручения» на сайте ФНС России и др.). Кроме того, теперь вы знаете, как и где искать информацию о налогах (Налоговый кодекс Российской Федерации и определенные законы, сайт ФНС России), что делать в случае проблем (сервисы ФНС России).

- У вас есть доход и (или) собственное имущество? Надо платить налоги!
- Налог удерживается либо у источника налоговым агентом, либо вы сами декларируете доходы и перечисляете налоги в бюджет.
- Не забывайте о своих правах — используйте налоговые льготы, в том числе вычеты. Для этого заявите в ФНС России о своем праве.
- Ошибки при уплате налогов возможны, но исправимы — заявите о них в ФНС России.
- Пользуйтесь электронными налоговыми сервисами — они экономят ваше время.

Глава 9



ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА, ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ НАКОПЛЕНИЙ

Каждый из нас время от времени задумывается о том, как будет устроена его жизнь через 10, 20 или 40 лет: чем он будет заниматься, где работать и какую жизнь сможет позволить себе в старости. С финансовой точки зрения жизнь после завершения работы — это один из самых непростых периодов, потому что основных источников доходов остается всего три:

- положенная пенсия;
- средства, которые человек смог накопить за период активной работы самостоятельно или с помощью финансовых организаций;
- материальная помощь близких людей (например, выросших детей и внуков) или организаций.

РИСУНОК 9.1

Источники дохода
после завершения
работы



Об этом стоит побеспокоиться заранее, еще только планируя возможную сферу деятельности, при выборе вуза или места работы. Разные профессиональные пути предполагают разные возможности для финансового обеспечения в старости. Государственная служба позволяет рассчитывать на более высокую, однако четко регламентированную по размеру пенсию. Успешная творческая работа открывает возможности для плодотворного труда далеко за пределами формального пенсионного возраста и ограниченного вознаграждения. Кто-то может предпочесть несколько лет напряженной работы в суровом климате или с риском для жизни, а кто-то захочет сосредоточиться на развитии своих детей в надежде на то, что они смогут достичь большего успеха.

Вот почему важно понимать, на что можно рассчитывать в рамках государственной пенсионной системы, как формировать свои долгосрочные накопления и человеческий капитал. Если вы будете не только владеть этими знаниями, но и применять их, то станете хозяином своего будущего. И тогда возможность вести вполне обеспеченную и не обремененную необходимостью ходить на работу жизнь может наступить раньше формального пенсионного возраста.

9.1. Пенсия и виды пенсионных систем

Пенсия — это регулярная денежная выплата, которую человек начинает получать при признании его нетрудоспособным (главным образом по достижении определенного возраста или получении инвалидности), в случае потери близкого человека, доход которого являлся основным источником средств существования (потеря кормильца), а также за выслугу лет и особые заслуги перед государством.

Однако пенсия — это благо, которое обязательно кто-то оплачивает. Часто пенсионные выплаты финансируются за счет отчислений будущих пенсионеров, поэтому, по сути, пенсионное обеспечение очень близко к страхованию от возможной нетрудоспособности. И то и другое позволяет «обменять» выплаты сегодня, когда есть возможность трудиться и зарабатывать хорошо, на получение выплат в далеком будущем, когда такой возможности может уже и не быть. Для нас важное отличие от страхования заключается в том, что для некоторых категорий получателей пенсии (например, инвалидов или сирот) выплаты могут быть никак напрямую не связаны с их пенсионными взносами.

9.1.1. ВИДЫ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

Пенсионная система — совокупность правил и организаций, обеспечивающих сбор взносов и выплату пенсий. Хорошая пенсионная система, действующая в стране, должна выполнять две основные функции:

- страхование работающих от утраты трудоспособности;
- социальная поддержка нетрудоспособных.

Исторически пенсионные системы возникали для решения первой задачи для отдельных групп лиц (выплаты в Древнем Риме воинам, утратившим здоровье из-за ран либо возраста, или так называемая эмеритура для вышедших в отставку государственных служащих в дореволюционной России). Однако в XX в. пенсионные системы во многих странах мира охватили большую часть населения, а в задачи государственной пенсионной системы стало входить обеспечение материальной поддержки тех, кто не может зарабатывать своим трудом.

Существует два основных принципа деления пенсионных систем: по необходимости участия они могут подразделяться на обязательные и добровольные, а по организации выплат — на распределительные и накопительные (рис. 9.2).

РИСУНОК 9.2
Виды
пенсионных
систем



Обязательная пенсионная система — это система пенсионного обеспечения, охватывающая всех людей, удовлетворяющих определенным критериям, участие в которой не требует явно выраженного предварительного согласия.

Примером избирательности обязательной пенсионной системы может быть пенсионная система в СССР, которая не распространялась на представителей некоторых профессий¹. Обязательность такой системы выражается в том, что стать участником может человек, который просто соблюдает правила (например, платит пенсионные взносы), а перед назначением пенсии представляет документы, подтверждающие право ее получать.

Добровольная пенсионная система — это система пенсионного обеспечения, участниками которой могут стать люди, удовлетворяющие определенным критериям и выразившие в явном виде предварительное согласие.

Чаще всего критерием для участия в добровольных системах является возраст, поскольку участники старшего возраста могут просто не успеть сформировать достаточные накопления в системе. Предварительное согласие стать участником такой системы обычно состоит в заключении формального договора о пенсионном обеспечении.

1 Об ограничениях этой системы подробнее рассказано в подразд. 9.2.1.

Распределительная пенсионная система — это система пенсионного обеспечения, в которой пенсии финансируются за счет взносов тех, кто работает в настоящее время. Все работающие вместе финансируют всех пенсионеров, поэтому такую систему еще называют солидарной.

В распределительной пенсионной системе пенсионные накопления не формируются, а на размер пенсионных выплат влияют:

- объем взносов, которые можно собрать с работающих;
- объем выплат для пенсионеров;
- издержки администрирования системы.

Объемы взносов и выплат в свою очередь зависят от многих других параметров: численности работающих, ставки взносов и их собираемости, численности пенсионеров, от того, как рассчитываются пенсии, от действующих льгот. Все эти параметры трансформируются с течением времени, и предсказать их динамику и спрогнозировать необходимые регуляторные изменения весьма непросто. Тем не менее пенсионные системы во многих странах сначала являлись распределительными.

Накопительная пенсионная система — это система пенсионного обеспечения, в которой взносы, собираемые с работающих, аккумулируются и инвестируются в качестве пенсионных накоплений, а затем выплачиваются именно тем людям, с которых они собирались в соответствии с выбранной формулой.

Размер пенсии конкретного человека в накопительной пенсионной системе зависит от:

- объема уплаченных в систему взносов;
- эффективности инвестирования взносов;
- ожидаемой продолжительности выплат;
- издержек администрирования системы.

Понятно, что эффективность, с которой инвестируются собранные взносы, в свою очередь зависит от разных факторов — от действующего в этой области регулирования до состояния финансового рынка в конкретные периоды.

Формула, применяемая для расчета выплат в накопительной пенсионной системе, также очень важна. Она может сводиться к простому делению суммы, накопленной к началу пенсионных выплат, на количество месяцев, в течение которых пенсионер предположительно будет получать пенсию. Или формула может учитывать будущую предполагаемую доходность, «зарабатываемую» на невыплаченную пока часть накоплений (аннуитетный принцип, при котором важны и предполагаемый срок получения выплат, и предполагаемая доходность).

Накопительной пенсионной системе присуща определенная справедливость: размер личной пенсии напрямую зависит от объема личных взносов. Однако она не выполняет функцию социальной поддержки: если у человека был низкий доход в период активной работы, то размер его пенсии вряд ли позволит ему вести более-менее комфортную жизнь. Чем выше доля граждан с низким доходом, тем выше может быть социальная напряженность. Именно поэтому государства обычно не выбирают накопительную пенсионную систему в качестве единственной обязательной.

Распределительные пенсионные системы всегда являются обязательными для определенной группы лиц: это может быть большая часть жителей страны, если речь идет о государственном пенсионном обеспечении, или работники конкретного предприятия. В той или иной форме распределительные системы являются базой государственного пенсионного обеспечения практически во всех странах мира. Однако в большинстве стран они дополняются государственными или негосударственными, обязательными или добровольными накопительными пенсионными системами.

9.1.2. КРИЗИС ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

Обилие разных форм пенсионных систем почти в каждой стране вызвано тем, что очевидного ответа на вопрос, какой должна быть хорошая пенсионная система, в настоящее время нет.

Распределительная пенсионная система хорошо работает и выполняет основные функции по страхованию и социальной поддержке жителей страны только до тех пор, пока число работающих в текущий период заметно превосходит число пенсионеров и собранных со всех работающих взносов хватает на то, чтобы заплатить всем пенсионерам.

Рассмотрим гипотетический пример. Пусть в некоей стране размер пенсионных взносов составляет 20% от заработной платы, а средний размер выплачиваемых пенсий — 30% от средней заработной платы за тот же период. Например, для того чтобы выплатить пенсию 1000 пенсионерам, необходимо собрать взносы с более чем 1500 работников (часть собранных ранее средств уйдет на функционирование системы сборов и выплат). Таким образом, число официально трудоустроенных и выплачивающих пенсионные взносы людей должно более чем в 1,5 раза превышать число пенсионеров.

В России, стране не с самым пока «постаревшим» населением и низкой безработицей, ситуация похожа на наш гипотетический

пример. Размер пенсионных взносов составляет 22 % от заработной платы, а отношение среднего размера пенсий к среднему размеру заработной платы чуть менее 30 % (табл. 9.1).

ТАБЛИЦА 9.1

Пенсии и заработная плата в России в 2012–2020 годах

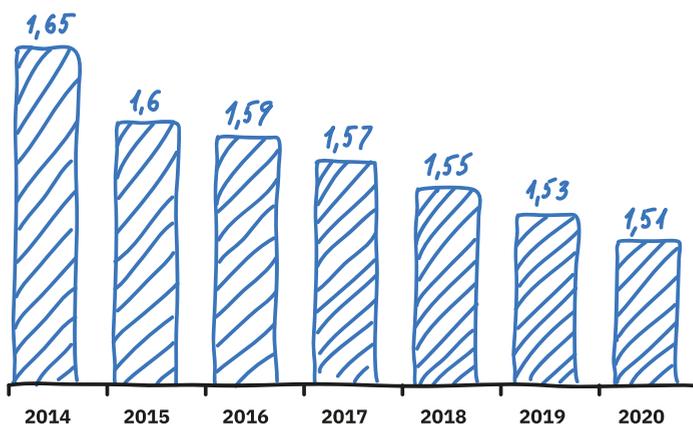
Годы	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	26 629	29 792	32 495	34 030	36 709	39 167	43 724	47 867	51 352
Средний размер назначенных пенсий, руб.	9 041	9 918	10 786	11 986	12 391	12 887	13 360	14 163	14 986
Отношение среднего размера назначенных пенсий к среднему размеру начисленной номинальной заработной платы, %	34,0	33,3	33,2	35,2	33,8	32,9	30,6	29,6	29,2

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ РОССТАТА. URL: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries; <https://rosstat.gov.ru/folder/13877>; РАСЧЕТЫ АВТОРОВ

При этом численность занятых, приходящихся на одного пенсионера, в последние годы медленно, но неуклонно снижалась и в настоящее время едва превышает 1,5 (рис. 9.3).

РИСУНОК 9.3

Численность занятых, приходящихся в России в среднем за год на одного пенсионера, чел.



ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ РОССТАТА. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877>

В результате развития медицины и повышения качества жизни во многих странах мира в последние годы наблюдается снижение смертности. При этом в большинстве стран уже многие годы наблюдается и снижение рождаемости. Людей рождается меньше, соответственно на рынок труда выходят поколения с меньшей численностью, которые в целом выплачивают меньший объем пенсионных взносов. Но, поскольку пенсионеры живут дольше, каждый год требуется больший объем пенсионных выплат.

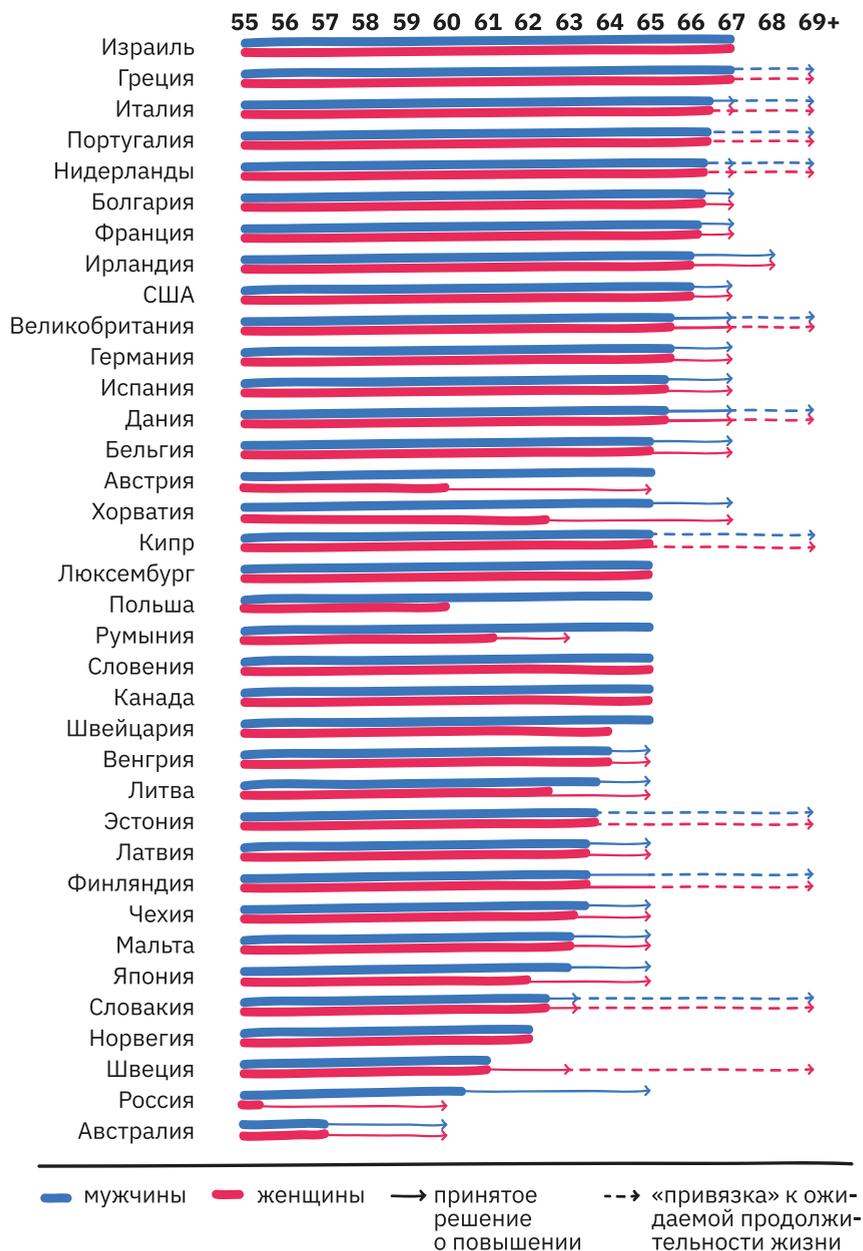
Основная проблема накопительной пенсионной системы заключается как в низких процентных ставках на финансовых рынках, так и в периодически случающихся финансовых кризисах. В таких условиях сложно сформировать пенсионные накопления, которых хватило бы на достойную старость, особенно с учетом ожидаемого роста продолжительности жизни. К тому же в государственных накопительных системах часто достаточно жестко регулируются возможные направления инвестирования накоплений пенсионеров с точки зрения их потенциального риска. Это также может приводить к низкой доходности таких инвестиций. Еще одной проблемой является относительно низкий размер взносов (чтобы не ухудшать текущее финансовое положение низкооплачиваемых работников). В такой ситуации даже высокая инвестиционная доходность не приведет к существенному приращению формируемых накоплений.

Одним из очевидных ответов на эти проблемы пенсионных систем является **повышение пенсионного возраста**, предпринятое в большинстве стран, столкнувшихся со старением населения (рис. 9.4). При этом в ряде стран возраст выхода на пенсию изменяется в зависимости от изменения ожидаемой продолжительности жизни. Однако этот путь также имеет свои ограничения. Во-первых, исследования здоровья людей разного возраста показывают, что существует возраст, начиная с которого обычно медленно ухудшающееся здоровье пожилого человека начинает ухудшаться стремительно. Повышать пенсионный возраст «сверх» этого возраста резкого ухудшения здоровья означает лишать пенсионеров относительно здоровой старости. Во-вторых, повышенный пенсионный возраст ухудшает положение бедных слоев населения, потому что для них, как правило, возраст ухудшения здоровья наступает раньше.

Еще одним возможным решением может быть активное внедрение **добровольных накопительных пенсионных систем**, позволяющих более гибко учитывать интересы участников. Например, хорошим тоном в функционировании таких систем является инвестирование накоплений каждого конкретного участника не по единым стандартам низкого риска (и низкой доходности), а в соответствии с жизненным

РИСУНОК 9.4

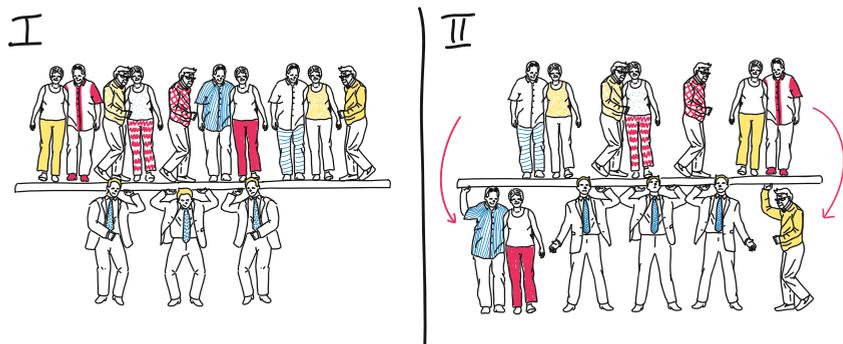
Пенсионный возраст в 2019 г. и его повышение в разных странах



ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ ФИНСКОГО ЦЕНТРА ПЕНСИЙ. URL: <https://www.etk.fi/en/the-pension-system/international-comparison/retirement-ages/>

РИСУНОК 9.5

Повышение
пенсионного
возраста



циклом участника (т. е. более рискованные и потенциально более доходные вложения в молодом возрасте, постепенно сменяющиеся менее рискованными). А для того чтобы издержки на выстраивание таких инвестиционных портфелей были не слишком высоки, делать его единым для всех участников данной возрастной категории. Кроме того, добровольность участия позволяет будущим пенсионерам выбирать для себя более высокие взносы (что при прочих равных приводит к большим накоплениям и большим пенсионным выплатам).

Исследование процессов принятия людьми важных решений¹ привело к появлению идеи **добровольной пенсионной системы с автоматическим подключением участников**. Такая система в обязательном порядке распространяется на большую часть населения, причем каждый человек имеет возможность выйти из числа участников. Особенно эффективно данная система работает в сочетании с автоматическим увеличением самостоятельных пенсионных отчислений (от которого также можно отказаться). Это позволяет участникам каждый год (или с каждым повышением заработной платы) увеличивать размер своих пенсионных накоплений, а следовательно, и свою будущую пенсию. Такие пенсионные системы в последние 10 лет всё чаще внедряются в разных странах мира: начиная с США, Великобритании и Новой Зеландии и заканчивая Турцией, Польшей, Чили и Бразилией. Однако в силу небольшого срока функционирования подобных систем окончательного ответа, насколько они эффективны в современных условиях, пока нет.

1 Любопытным советом почитать книгу нобелевского лауреата: *Талер Р. Новая поведенческая экономика: Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. М.: Эксмо, 2018.

9.2. Государственная пенсионная система в России

В ст. 39 Конституции Российской Федерации сказано, что государство гарантирует каждому «социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом». Однако формирование государственной пенсионной системы, которая выполняла бы необходимые функции страхования от нетрудоспособности и социальной поддержки нетрудоспособных, происходило не просто и в некоторых аспектах не закончено до сих пор.

9.2.1. ЭВОЛЮЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Пенсионная система в современной России началась с необходимого реформирования той системы, которая существовала в Советском Союзе. Советская пенсионная система была распределительной, с достаточно низким размером отчислений (предприятия должны были перечислять от 4 до 12 % от **фонда оплаты труда**, т. е. всех затрат предприятия на оплату труда работников, включая заработную плату, премии и компенсации в любой форме). С ростом численности пенсионеров и общим старением населения такая пенсионная система становилась менее эффективной.

Уже к 1980 г. большая часть пенсионных выплат производилась за счет дотаций из бюджета, а не собранных взносов. Кроме того, в пенсионной системе СССР существовал еще ряд проблем, таких как:

- пенсионное обеспечение не распространялось на всех пожилых людей («за бортом» оставались граждане без необходимого стажа, представители творческих профессий, священнослужители, а также работники появившихся негосударственных предприятий);
- не существовало персонифицированного учета социальных взносов;
- фонд государственного социального страхования, в который перечислялись взносы, являлся частью государственного бюджета;
- не существовало других форм пенсионного обеспечения, кроме государственной распределительной системы.

Большая часть этих проблем так или иначе была решена в ходе последующих пенсионных реформ.

В частности, еще в 1990 г. был создан **Пенсионный фонд Российской Федерации** (ПФР) — государственное учреждение, на которое возлагались все задачи государственного пенсионного обеспечения, включая формирование источников финансирования пенсий, а затем и персонифицированный учет взносов и накоплений.

Государственное пенсионное обеспечение практически сразу было распространено на всех пожилых жителей страны. Был унифицирован размер взносов, а размер назначаемых пенсий стал больше зависеть от заработной платы. Пенсии индексировались в зависимости от уровня инфляции.

С 1992 г. в стране появляются негосударственные пенсионные фонды¹, которые начали предоставлять своим клиентам услуги по формированию и получению негосударственной пенсии. Однако основная проблема государственной пенсионной системы — нехватка собираемых взносов для выплаты пенсий — в полной мере решена не была. Расширение пенсионной защиты на большее число людей и индексации пенсий лишь увеличили потребность в средствах. А существенное повышение пенсионных взносов не привело к значимому приросту средств в ПФР, возможно, из-за высокой доли неофициальных (так называемых «серых») зарплатных выплат, имевших место в тот период.

Попыткой решить эту проблему стало создание в России в ходе реформы 2002–2004 гг. государственной пенсионной системы, предполагающей три разных вида пенсии и три механизма их формирования и выплат (рис. 9.6).

Впрочем, пенсионная реформа не завершена — время от времени происходят более или менее серьезные изменения принципов организации российской пенсионной системы. Например, с 2015 г. для определения объема пенсионных прав в системе страховых пенсий были введены так называемые «пенсионные баллы». Кроме того, был повышен возраст выхода на пенсию. С января 2017 г. начал действовать закон о постепенном повышении пенсионного возраста для государственных служащих, а с 2019 г. — для большинства будущих получателей страховых пенсий по старости² (в полной мере повышение пенсионного возраста на 5 лет «заработает» с 2023 г.). Законода-

1 В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 16 сентября 1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах».

2 Федеральный закон от 3 октября 2018 г. № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий».



тельство предусматривает достаточно много переходных положений и льгот для разных категорий будущих пенсионеров. Кроме того, до 2028 г. большая часть налоговых, транспортных и социальных льгот, ранее распространявшихся только на пенсионеров, будет охватывать и граждан предпенсионного возраста, т. е. тех, кому осталось не более 5 лет до наступления возраста, дающего право на получение страховой пенсии по старости (и он сдвигается на год в период 2019–2023 гг., как сдвигается растущий в этот период пенсионный возраст).

Давайте рассмотрим подробнее, как выглядит государственная пенсионная система в нашей стране в 2021 г.

9.2.2. СТРАХОВЫЕ ПЕНСИИ

Эти пенсии представляют собой основу российской государственной пенсионной системы. Их основное назначение — страхование работающих от утраты трудоспособности. Они распространяются на всех, кто достиг установленного пенсионного возраста, сумел за свою трудовую жизнь заработать необходимый страховой стаж и объем индивидуальных пенсионных баллов (о них будет рассказано далее), а также на инвалидов, имеющих страховой стаж любой продолжительности, и на нетрудоспособных людей в случае потери кормильца, имевшего страховой стаж любой продолжительности (рис. 9.7).

Общая информация

Работодатели (т. е. те, кто платит взносы в систему обязательного пенсионного страхования) называются **страхователями**, ПФР является **страховщиком**. А все работники, за которых отчисляются страховые взносы, считаются **застрахованными лицами**.

РИСУНОК 9.7

Виды
страховых пенсий
в России



«Полисом» пенсионного страхования, подтверждающим регистрацию человека в системе, является **страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования**. Его часто называют просто СНИЛС, так как **страховой номер индивидуального лицевого счета** — самая важная информация на этом документе.

СНИЛС — уникальный номер в системе персонифицированного учета ПФР, который присваивается каждому жителю России (об этом подробнее рассказано в гл. 3). На индивидуальный лицевой счет с этим номером в ПФР заносятся все данные о страховом стаже и страховых пенсионных взносах, которые впоследствии учитываются при назначении или перерасчете пенсии. Получить информацию о состоянии своего лицевого счета можно в отделениях ПФР, в Многофункциональных центрах «Мои документы» (МФЦ), а также, сделав запрос на информацию из ПФР через Единый портал государственных и муниципальных услуг (<https://www.gosuslugi.ru>), или обычной почтой.

Разумеется, человек должен предоставлять СНИЛС своему работодателю для того, чтобы за него правильно перечислялись страховые взносы. Однако у большей части жителей России этот номер появляется до первой работы, потому что часто СНИЛС ребенка просят указывать при оформлении в детский сад и школу.

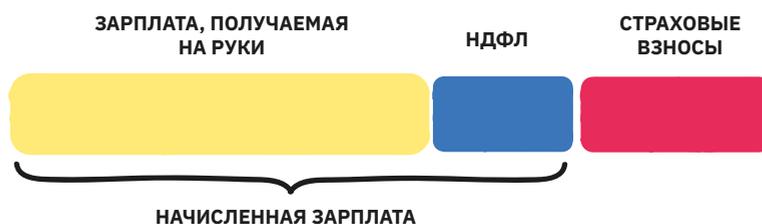
Также СНИЛС используется для идентификации пользователя на Едином портале государственных и муниципальных услуг, где можно получить ключевые государственные услуги: бланки и информацию для получения паспорта, сведения о налогах, штрафах ГИБДД, выписку из индивидуального лицевого счета застрахован-

ного лица в ПФР, а с 2022 г. и подать заявление на назначение страховой пенсии по старости в автоматическом режиме¹.

Источник формирования страховых пенсий — обязательные взносы работодателей в ПФР, так называемые **страховые взносы в ПФР**. Вместе с взносами на обязательное медицинское страхование и обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и материнства они составляют основу так называемых страховых взносов в государственные внебюджетные фонды².

Кто и как платит страховые взносы

Уплачивать страховые взносы должен работодатель в виде процента от заработной платы сотрудника. Страховые взносы, в отличие от налога на доходы физических лиц (об этом подробнее рассказано в гл. 8), не уменьшают получаемую на руки зарплату, а уплачиваются сверх установленной зарплаты.



При этом формально получателем «пенсионных» и «медицинских» страховых взносов является Федеральная налоговая служба, которая затем распределяет их в соответствующие фонды.

В 2021 г. тариф для страховых взносов на обязательное пенсионное страхование для большинства работающих в России равен 22 %. При этом 16 % из них являются так называемым «индивидуальным тарифом» и учитываются при формировании будущей страховой пенсии работника. А еще 6 из 22 % называются «солидарным тарифом» и используются для финансирования фиксированных выплат текущим пенсионерам.

Если, начиная с какого-то месяца, заработная плата работника за календарный год превышает некоторый предел, то тариф, применяемый для сумм выше этого предела, равен 10 %. Данный тариф, по

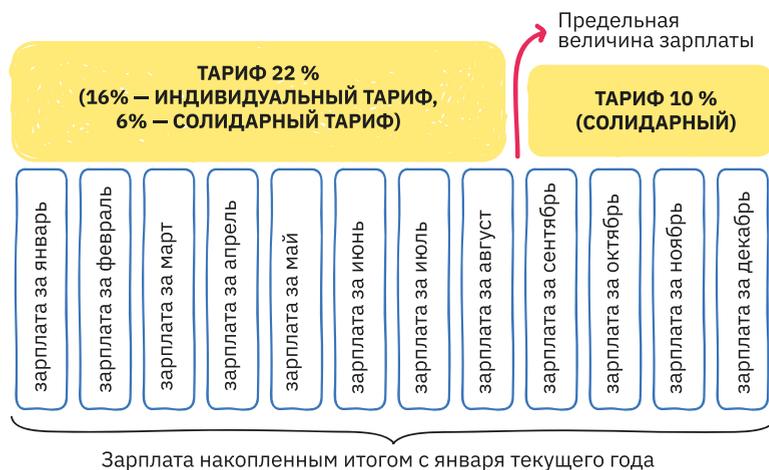
1 Ст. 22.1 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

2 Это ПФР, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования Российской Федерации.

сути, также является солидарным и не влияет на формирование страховой пенсии (рис. 9.8). Размер «предельной» величины зарплаты периодически индексируется. На 2021 г. он был установлен в размере 1 465 000 руб. за год (т. е. примерно 122 084 руб. за месяц).

РИСУНОК 9.8

Тарифы для страховых пенсионных взносов



Как платят пенсионные страховые взносы предприниматели, которые работают самостоятельно, не создавая отдельного юридического лица? К ним относятся индивидуальные предприниматели, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты, арбитражные управляющие, нотариусы и другие специалисты, занимающиеся частной практикой.

Те, кто не использует специальный налоговый режим «налог на профессиональный доход» (о нем было рассказано в гл. 8), должны платить пенсионные страховые взносы за себя самостоятельно в соответствии с законодательными нормами. Например, индивидуальные предприниматели (ИП) за каждый год с момента регистрации должны платить определенную фиксированную сумму, независимо от того, ведут они деятельность или нет. Размер фиксированной суммы регулярно пересматривается и в 2021 г. составил 32 448 руб. А если годовой доход индивидуального предпринимателя превышает 300 000 руб., то дополнительно к фиксированной сумме ему нужно будет заплатить 1 % от доходов, превышающих этот порог, но не более восьмикратно увеличенной фиксированной суммы. Уплата каждого из таких ежегодных взносов позволяет индивидуальному предпринимателю получить 1 год страхового стажа и от 1 (в случае минимально допустимого фиксированного платежа) до 9 пенсионных баллов (в случае максимально возможного дополнительного выплачиваемого платежа).

Что касается тех предпринимателей, которые используют специальный налоговый режим «налог на профессиональный доход», то для них не установлена обязанность платить страховые взносы. Соответственно им не начисляется и страховой стаж, и индивидуальные пенсионные баллы, а получить страховую пенсию без этого они не смогут. Однако предприниматели могут самостоятельно заплатить страховые взносы за себя или любого другого сотрудника (о том, сколько это стоит, подробнее см. далее и в ст. 29 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. №167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»). Правда, приобрести таким образом можно только половину требуемого для назначения страховой пенсии стажа.

Сколько стоит покупаемый пенсионный балл

Стоимость 1 приобретаемого пенсионного балла (и одновременно 1 года страхового стажа) определяется тем, сколько страховых взносов на обязательное пенсионное страхование перечисляется за год с заработной платы, равной минимальному размеру оплаты труда (МРОТ)¹:

$$\begin{array}{l}
 \text{СТОИМОСТЬ} \\
 \text{1 ПОКУПАЕМОГО} \\
 \text{ПЕНСИОННОГО} \\
 \text{БАЛЛА}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{МРОТ} \\
 \text{ДЛЯ ГОДА,} \\
 \text{ЗА КОТОРЫЙ} \\
 \text{УПЛАЧИВАЮТСЯ} \\
 \text{ВЗНОСЫ}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{ТАРИФ} \\
 \text{СТРАХОВЫХ} \\
 \text{ВЗНОСОВ}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{ЧИСЛО} \\
 \text{МЕСЯЦЕВ} \\
 \text{В ГОДУ}
 \end{array}
 \times 12.$$

В 2021 г. стоимость 1 пенсионного балла для тех, кто делает добровольные взносы на приобретение дополнительных пенсионных баллов и страхового стажа, равна приблизительно:

$$12\,792 \times 0,22 \times 12 = 33\,771 \text{ руб.}$$

Именно из этой стоимости рассчитывается количество пенсионных баллов, на которые получают права индивидуальные предприниматели, уплачивая обязательные страховые взносы. Для индивидуального предпринимателя с доходом в 2021 г. в 1 млн руб. в год количество взносов, которые он должен заплатить за этот год, равно:

1 Законодательно устанавливаемая для каждого календарного года сумма ежемесячной выплаты, которая используется для определения размеров заработной платы, пособий, налогов, сборов, штрафов и иных платежей, регулируемых в соответствии с законодательством Российской Федерации.

$$32\,448 + (1\,000\,000 - 300\,000) \times 0,01 = 39\,448 \text{ руб.}$$

А количество пенсионных баллов, которые он получит вместе с 1 годом страхового стажа, равно:

$$\frac{39\,448}{33\,771} = 1,2 \text{ балла.}$$

Как рассчитывается страховая пенсия по старости

Давайте уточним условия назначения самой массовой из страховых пенсий — страховой пенсии по старости. Сразу следует сказать, что эти условия вводились в действие постепенно, часть из них работает в полную силу в разное время в течение ближайших лет.

Установленный пенсионный возраст в 2019 г. для большинства жителей России был принят равным 60 годам для женщин и 65 — для мужчин¹. Для некоторых профессий и условий работы этот возраст остался на 5 лет ниже (к ним относятся работы с тяжелыми, вредными условиями труда, за которые работодатели уплачивают дополнительные страховые взносы на пенсию по специальным тарифам). Предпенсионный возраст, таким образом, составляет 55–60 лет для женщин и 60–65 лет для мужчин (как и пенсионный возраст, он постепенно достигает этого значения с 2019 по 2023 г.).

Страховой стаж — это суммарная продолжительность периодов, за которые начислялись и уплачивались страховые взносы в ПФР, и (или) иных периодов, засчитываемых в стаж. Перечень **нестраховых периодов, засчитываемых в стаж**, довольно длинный² (например, прохождение военной и иной приравненной к ней службы, период ухода за ребенком до достижения им возраста полутора лет и т. д.).

Минимальная величина страхового стажа, необходимая для получения страховой пенсии по старости, составляет 15 лет³.

Индивидуальный пенсионный коэффициент (балл) — это параметр, формирующийся ежегодно для каждого застрахованного лица, в основном исходя из размера его страховых взносов в ПФР и продолжительности страхового стажа. Засчитываться будут только 16 из 22 % страховых пенсионных взносов, представляющих индивидуаль-

1 С учетом переходных положений Федерального закона от 3 октября 2018 г. № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий».

2 Этот перечень определен в ст. 12 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

3 Начиная с 2024 г.

ный тариф. Суммарная величина индивидуальных пенсионных баллов отражает право гражданина на страховую пенсию по старости. Максимальное количество пенсионных баллов, которое можно «заработать» за год¹, составляет 10. А минимальный размер накопленных пенсионных баллов, необходимый для получения страховой пенсии по старости², установлен на уровне 30. На сайте ПФР в разд. «Школьникам о пенсии» есть специальный калькулятор, показывающий количество пенсионных баллов, которые могут быть рассчитаны на основании данных о зарплате. Более продвинутый калькулятор, использующий внутренние данные ПФР, можно найти в мобильном приложении Пенсионного фонда Российской Федерации (рис. 9.9). Кроме того, используя формулы и разъяснения из ст. 15 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» или упрощенную формулу, приведенную далее в этом подразделе, можно рассчитать сумму накопленных за год пенсионных баллов самостоятельно.

РИСУНОК 9.9
Калькулятор
пенсионных
баллов

The image displays two screenshots of a mobile application interface for calculating pension points. Both screens have a blue header with a back arrow and a title.

Left Screenshot: "Рассчитайте индивидуальные..."

- Section: **ВАША ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА**
- Field: Сумма, до вычета НДФЛ, руб. (with a question mark icon)
- Section: **Индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК) за год**
- Field: 0
- Button: Рассчитать

Right Screenshot: "Рассчитайте размер будуще..."

- Section: **ГОТОВЫ НЕ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕМ?**
- Field: Укажите количество лет (with a question mark icon)
- Section: **ТРУДОВАЯ ЗАНЯТОСТЬ**
- Field: Вы планируете работать (Наемным... >)
- Section: **ВАШ ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ СТАЖ В КАЧЕСТВЕ НАЁМНОГО РАБОТНИКА**
- Field: Укажите количество лет (with a question mark icon)
- Section: **ВАША ОФИЦИАЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА (РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ, В ЦЕНАХ 2021-ГО ГОДА ДО ВЫЧЕТА НДФЛ)**
- Field: Сумма, руб. (with a question mark icon)
- Button: Рассчитать

ИСТОЧНИК: МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ПФР: <https://pfr.gov.ru/branches/astrakhan/news/~2020/04/21/204088>

1 Начиная с 2021 г.
2 Начиная с 2025 г.

Как самостоятельно рассчитать пенсионные баллы

Рассчитать сумму накопленных за год пенсионных баллов можно и без использования онлайн-калькулятора.

Упрощенная формула расчета индивидуальных пенсионных баллов для формирования страховой пенсии выглядит так:

$$\text{ПЕНСИОННЫЕ БАЛЛЫ ЗА ГОД} = \frac{\text{ОБЛАГАЕМАЯ ВЗНОСАМИ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В МЕСЯЦ (ДО ВЫЧЕТА НДФЛ)}}{\text{ПРЕДЕЛЬНАЯ ВЕЛИЧИНА ГОДОВОЙ ЗАРПЛАТЫ ДЛЯ РАСЧЕТА ВЗНОСОВ}} \times \text{ЧИСЛО МЕСЯЦЕВ В ГОДУ} \times \frac{\text{ЗАРАНЕЕ УСТАНОВЛЕННЫЙ ПАРАМЕТР}}{10}$$

Для зарплаты в 30 000 руб. в месяц и предельной величины годовой зарплаты, как в 2021 г., расчет был бы таким:

$$\frac{30\,000 \times 12 \times 10}{1\,465\,000} = 2,46 \text{ баллов за год.}$$

Поскольку взносы, направляемые на формирование индивидуальной страховой пенсии (16%), берутся до предельной величины годовой зарплаты, то и максимальное число индивидуальных пенсионных баллов за год ограничено заранее установленной величиной (т. е. 10).

Чтобы преобразовать пенсионные баллы в денежную форму, их умножают на специальный коэффициент, так называемую **стоимость пенсионного коэффициента (балла) на дату назначения страховой пенсии**. Она определяется (индексируется) 1 января каждого года.

Наконец, существует еще одна составляющая страховой пенсии по старости — это **фиксированная выплата** (именно на ее финансирование идет основная часть взносов, собранных по солидарному тарифу). Ее величина едина для всех пенсионеров определенной категории (например, для инвалидов одной и той же группы). Ее смысл заключается в сглаживании неравенства между пенсионерами одной категории, и она также индексируется в зависимости от уровня инфляции.

Формула расчета страховой пенсии по старости выглядит так:

$$\text{СТРАХОВАЯ ПЕНСИЯ} = \frac{\text{СУММА НАКОПЛЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ БАЛЛОВ}}{\text{СТОИМОСТЬ ПЕНСИОННОГО БАЛЛА В ГОДУ НАЗНАЧЕНИЯ ПЕНСИИ}} \times \text{ФИКСИРОВАННАЯ ВЫПЛАТА}$$

Размер стоимости пенсионного балла в году назначения пенсии и фиксированной выплаты в текущем году можно найти на сайте ПФР. Для пенсионера, который в 2021 г. вышел на пенсию с накопленными 30 пенсионными баллами, ее ежемесячный размер составил:

$$30 \times 98,86 + 6044,48 = 9010,28 \text{ руб.}$$

Также с 2022 г. ПФР должен будет самостоятельно 1 раз в 3 года информировать будущих пенсионеров (начиная с возраста 45 лет для мужчин и 40 — для женщин) о предполагаемом размере их будущей пенсии через Единый портал государственных и муниципальных услуг¹.

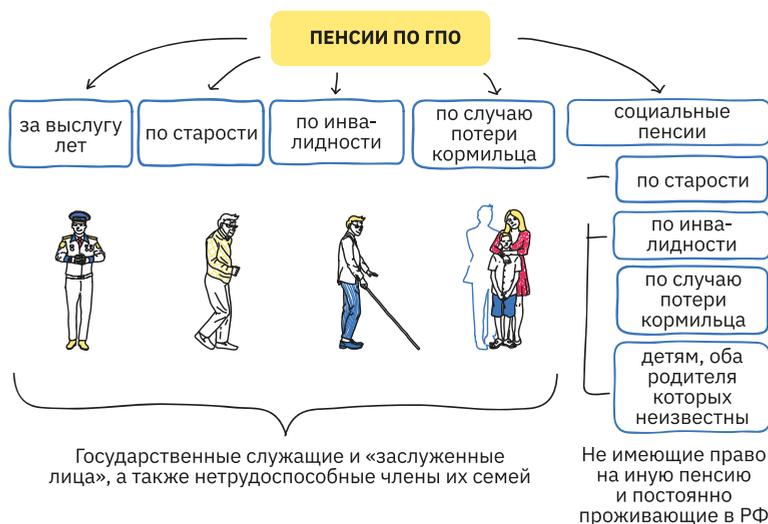
Более подробную информацию о страховых пенсиях по старости, а также о других видах страховых пенсий можно найти на сайте ПФР или в Федеральном законе от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

9.2.3. ПЕНСИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

Пенсии по государственному пенсионному обеспечению представляют собой самую «государственную» часть российской пенсионной системы. Их основное назначение — пенсионное обеспечение государственных служащих (в том числе военнослужащих, сотрудников силовых ведомств, а также членов их семей) и некоторых других категорий², а также социальная поддержка тех нетрудоспособных граждан, которые не имеют права получать страховые пенсии (рис. 9.10).

РИСУНОК 9.10

Виды пенсий по государственному пенсионному обеспечению в России



1 Ст. 20.1 Федерального закона от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».

2 Участникам Великой Отечественной войны; лицам, награжденным знаком «Жителю блокадного Ленинграда»; гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, и членам их семей; космонавтам и членам их семей; работникам летно-испытательного состава.

Во-первых, это люди, для которых государство в свое время само являлось работодателем и при этом не перечисляло страховые взносы в ПФР, поэтому право на страховую пенсию они не получили (например, кадровые военные). Во-вторых, это граждане, получившие право на особую поддержку, например, участники Великой Отечественной войны. И наконец, на социальную поддержку имеют право те, кто независимо от гражданства не менее 15 лет прожил в России, но по каким-то причинам не получил право на другие виды пенсий. Источник формирования этих пенсий — средства федерального бюджета. Те пенсионеры, которые получили право на пенсию по государственному пенсионному обеспечению за работу в определенных государственных ведомствах, получают пенсионные выплаты непосредственно в этих ведомствах, а не через ПФР.

Социальные пенсии назначаются тем же категориям нетрудоспособных, что и страховые или пенсии по государственному обеспечению: по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца. Сюда же добавляется еще пенсия детям, оба родителя которых неизвестны.

Социальные пенсии, как правило, меньшего размера, чем страховые или пенсии по государственному пенсионному обеспечению той же категории. Кроме того, возраст для получения социальной пенсии по старости устанавливается на 5 лет выше общеустановленного пенсионного возраста (т. е. с учетом переходных положений Федерального закона от 3 октября 2018 г. № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» — 65 и 70 лет для женщин и мужчин соответственно).

Более подробную информацию о пенсиях по государственному пенсионному обеспечению можно найти на сайте ПФР или в Федеральном законе от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».

9.2.4. НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПЕНСИИ

Формально накопительные пенсии входят в систему обязательного пенсионного страхования и являются своеобразной «надбавкой» к страховым пенсиям по старости.

Общая информация

Основным источником накопительных пенсий в рамках государственной пенсионной системы в России являлись пенсионные накопления, формируемые как часть обязательных страховых

взносов, перечисляемых в ПФР, и результаты их инвестирования. При этом взносы на накопительную пенсию учитывались в виде реальных денежных средств, а не баллов, и передавались для сохранения и дальнейшего инвестирования специальным финансовым организациям. Таким образом, из бюджета ПФР, формирующегося в той или иной мере по принципу «общего котла» (персонифицировано учитываются страховые баллы, а не рубли), на достаточно долгий срок выводилась определенная часть средств. К сожалению, в условиях дефицита средств на текущие выплаты пенсионерам сохранять такую практику было очень сложно.

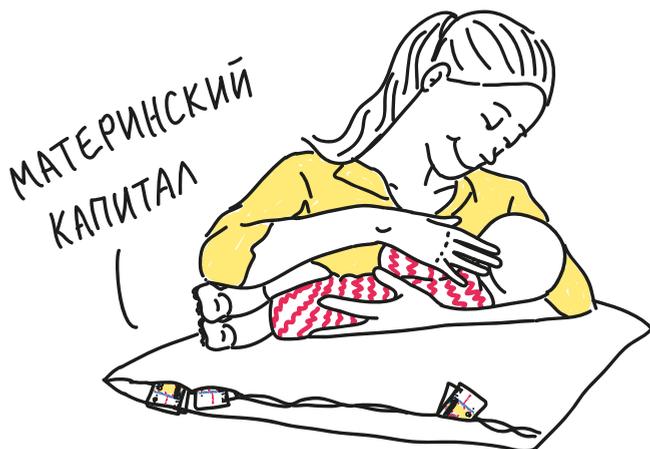
С 2002 по 2004 г. право на накопительную пенсию имели мужчины (начиная с 1953 г. рождения) и женщины (начиная с 1957 г. рождения). Это ограничение было введено для того, чтобы будущие пенсионеры успели накопить достаточно средств к наступлению пенсионного возраста, а взносы на нее равнялись от 2 до 4 из общих 22 % в зависимости от оставшегося до получения пенсии срока. В 2005 г. этого права были лишены все граждане, родившиеся до 1967 г. В 2013 г. отчисления на накопительную пенсию стали добровольными и были повышены до 6 % (они вычитались из 16 % индивидуального тарифа, при этом уменьшалось количество страховых баллов, которые можно заработать на страховую пенсию по старости).

В определенный период действия этой системы сами работники и их работодатели также могли делать дополнительные денежные взносы, увеличивая размер пенсионных накоплений. Кроме того, женщины, получившие материнский капитал, могли направить его на формирование своих пенсионных накоплений.

С 2014 г. на перечисление новых взносов в систему за счет тарифа в 6 % был наложен мораторий (так называемая «заморозка»)¹, и в системе остались только накопления застрахованных лиц за прошедшие годы. Формально в настоящее время каждый человек, родившийся после 1967 г. и начавший работать с 2014 г. или позже, все еще может в течение первых 5 лет с момента начала начисления страховых взносов в ПФР² подать заявление на формирование накопительной пенсии (хотя из-за моратория реального перечисления взносов происходить не будет). Нет запрета и на дополнительное финансирование накопительной пенсии самостоятельно или с использованием материнского капитала, и для этого как раз нужно подать заявление на формирование накопительной пенсии.

1 В конце 2020 г. «заморозку» продлили до 2023 г. включительно.

2 Или до 31 декабря того года, в котором ему исполнится 23 года, если пятилетний период с момента первого начисления взносов закончился до этого времени.



Что такое материнский капитал

Материнский (семейный) капитал — это мера государственной поддержки людей, у которых с 2007 по 2026 г. включительно родился (был усыновлен) второй ребенок (либо последующие дети, если ранее право на получение этих средств не оформлялось). С 2020 г. право на материнский капитал получили семьи после рождения уже первого ребенка.

Материнский капитал имеет денежный размер, который индексируется государством (в 2021 г. он равен 483 881,83 руб. за первого ребенка, рожденного или усыновленного начиная с 2020 г., еще 155 550 руб., если в семье в этот же период появится второй ребенок¹, и 483 881,83 руб. для семей, где дети появились с 2007 по 2019 г.). Материнский капитал подтверждается специальным сертификатом и дает право перечислить на определенные цели часть средств или всю сумму. Примечательно, что материнский капитал могут получать не только женщины, но и мужчины, но направить его на увеличение накопительной пенсии могут только женщины.

Подробную информацию о материнском капитале можно найти на сайте ПФР или в Федеральном законе от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

¹ Семья получит сертификат на 155 550 руб. при рождении второго ребенка, если первый ребенок родился после 01.01.2020 и материнский сертификат на 483 881,83 руб. уже был оформлен. Если при рождении первого ребенка материнский сертификат не был оформлен (например, потому что это произошло до 01.01.2020), то после рождения или усыновления второго ребенка, семья будет иметь право сразу на 639 431,83 руб.

Управление пенсионными средствами

Несмотря на то что новые деньги в систему накопительных пенсий практически не попадают, для сохранения и преумножения уже находящихся там средств создана достаточно развитая инфраструктура. Ее функционирование заключается в осуществлении трех основных видов деятельности:

- **формирование пенсионных средств** — это аккумулирование накопительной части страховых взносов, а также средств из иных источников (например, материнского капитала);
- **администрирование пенсионных средств** — это в первую очередь ведение необходимого учета, назначение и выплата пенсий, а также оформление прочих отношений с участвующими сторонами;
- **инвестирование пенсионных средств** — их размещение в финансовые активы для сохранения и преумножения. Российское законодательство, особенно нормативные документы Банка России, строго регламентирует тип и пропорции активов, в которые могут быть вложены пенсионные средства.

Заниматься этими видами деятельности могут Пенсионный фонд Российской Федерации, негосударственные пенсионные фонды, а также государственная и частные управляющие компании (рис. 9.11).

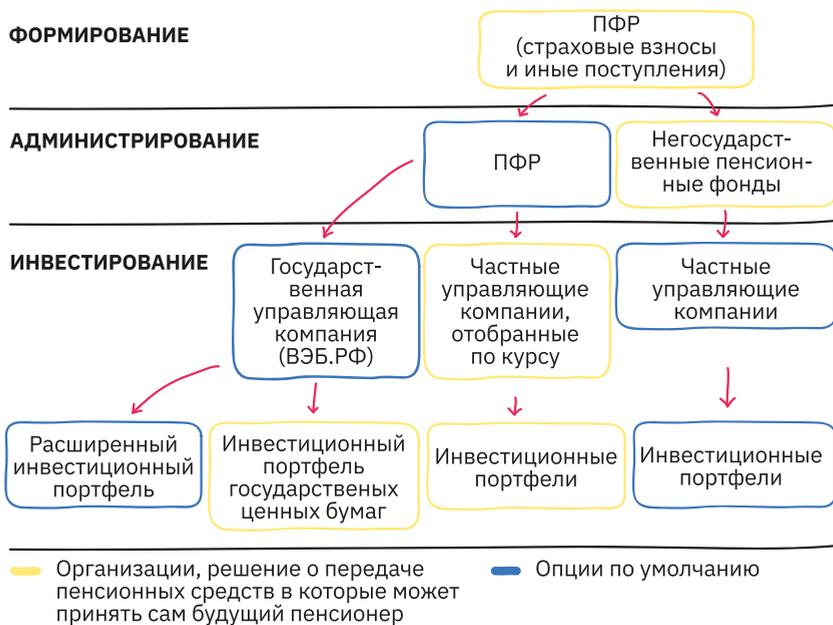
Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — это организация, имеющая право заниматься деятельностью только в двух сферах: обязательного пенсионного страхования (ОПС) и негосударственного пенсионного обеспечения (об этом будет рассказано в подразд. 9.3.1). Деятельность НПФ осуществляется на основании лицензии; чтобы стать участником государственной системы обязательного пенсионного страхования, фонду надо пройти дополнительный фильтр и войти в систему гарантирования прав застрахованных лиц. Фонд, осуществляющий деятельность по ОПС, не вправе самостоятельно инвестировать средства пенсионных накоплений, а должен привлекать специализированные управляющие компании.

Управляющая компания (УК) — это организация, которая при выполнении определенных законодательных условий и наличии специальной лицензии может заниматься деятельностью по управлению средствами различных фондов, в том числе НПФ (об этом подробнее рассказано в гл. 6). Собственником средств в этом случае остается пенсионный фонд (обратим внимание, что будущий пенсионер, как и в случае страховой пенсии, обладает только **правом** на

получение пенсии в будущем), а УК уже получает эти средства в доверительное управление. Каждая УК разрабатывает одну или несколько стратегий инвестирования, определяющих цели, структуру и набор финансовых инструментов, в которые могут быть вложены пенсионные средства. Совокупность финансовых инструментов, приобретенных УК, называют *инвестиционным портфелем*. У государственной управляющей компании (ГУК ВЭБ.РФ) два инвестиционных портфеля с разными допустимыми активами: инвестиционный портфель государственных ценных бумаг и расширенный инвестиционный портфель¹.

РИСУНОК 9.11

Формирование, администрирование и инвестирование пенсионных накоплений



Лицензирует НПФ и управляющие компании Банк России. На его сайте в разделе «Субъекты рынка коллективных инвестиций» содержатся реестры действующих организаций и основная информация о них.

¹ Состав этих портфелей и другую информацию о деятельности ГУК ВЭБ.РФ можно найти на сайте: <https://вэб.рф/gosudarstvennaya-upravlyayushchaya-kompaniya/>

Может ли будущий пенсионер изменить свое решение о том, кто управляет его пенсионными средствами? Да, но реализация этого нового решения требует времени и может привести к убыткам. Как мы видели, пенсионные средства в момент выбора «по цепочке» переходят от одной организации к другой, затем вкладываются в финансовые активы. Чтобы вернуть деньги обратно, требуется сначала продать активы, а сделать это быстро без финансовых потерь не всегда удается. Поэтому установлены следующие правила: в течение года можно подать заявление о переводе своих пенсионных накоплений со следующего календарного года. Если переводятся средства, переданные ПФР непосредственно в одну из управляющих компаний, то сделать это можно без потери инвестиционного дохода¹. Если же средства были переданы в НПФ, то без потери инвестиционного дохода можно переводить только средства, которые находились в данном НПФ полные 5 лет. Инвестиционный доход, полученный за каждые 5 полных лет нахождения пенсионных накоплений в НПФ, фиксируется, и в следующем пятилетнем периоде (или при другом досрочном переходе) НПФ обязан начислить инвестиционный доход не ниже этого зафиксированного значения.

Кроме того, государство гарантирует сохранность номинальной величины всех перечисленных на накопительную пенсию страховых взносов через систему гарантирования пенсионных накоплений. Администрирует эту систему Агентство по страхованию вкладов (АСВ), хорошо знакомое нам в связи с обсуждением банковских депозитов.

Более подробную информацию о гарантировании пенсий можно найти на сайте АСВ (<https://www.asv.org.ru>) или в Федеральном законе 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».

Более подробную информацию о накопительных пенсиях можно найти на сайте ПФР или в Федеральном законе от 28 декабря 2013 г. № 424-ФЗ «О накопительной пенсии».

¹ Однако из переводимой суммы УК вычитет фактически понесенные ею затраты на перевод этих средств со своего банковского счета на счет другой УК.

9.3. Формирование личных долгосрочных накоплений

Система государственного пенсионного обеспечения в той или иной мере охватывает практически всех жителей России (проживших в стране хотя бы 15 лет). Однако размер государственной пенсии у большинства жителей России вряд ли будет велик. Например, по данным Росстата¹ в 2020 г. средняя назначенная пенсия в стране составляла 14 986 руб. в месяц. Поэтому тем, кто хотел бы в пожилом возрасте иметь бóльший доход, следует как можно раньше задуматься о формировании личных долгосрочных накоплений.

Существует достаточно много финансовых услуг, предоставляемых разными финансовыми организациями, которые так или иначе решают эту задачу. В этом разделе мы остановимся на данных финансовых услугах, а также других способах обеспечить свою старость.

9.3.1. НАКОПЛЕНИЕ СРЕДСТВ НА ПЕНСИЮ В НЕГОСУДАРСТВЕННОМ ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ

В рамках негосударственного пенсионного обеспечения можно получить услугу по формированию добровольной накопительной пенсии в НПФ. Заключение с НПФ договор негосударственного пенсионного обеспечения (так называемый пенсионный договор) может и человек, и организация (например, работодатель для своих сотрудников), а вот быть получателем пенсии может только человек (рис. 9.12).

Пенсионный договор — соглашение между НПФ и вкладчиком НПФ, в соответствии с которым вкладчик обязуется уплачивать пенсионные взносы в фонд, а фонд обязуется выплачивать участнику НПФ негосударственную пенсию.

Вкладчик НПФ — человек или организация, заключившие пенсионный договор и уплачивающие пенсионные взносы в фонд.

Участник НПФ — человек, которому в соответствии с заключенным между вкладчиком и фондом пенсионным договором должны производиться или производятся выплаты негосударственной пенсии. Участник может являться вкладчиком в свою пользу, если он сам заключил договор с НПФ.

¹ Данные из документа «Основные показатели пенсионного обеспечения», который можно найти, последовательно обращаясь к категориям «Официальная статистика» — «Население» — «Старшее поколение» на сайте Росстата: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877>

Принцип работы негосударственного пенсионного обеспечения



Главные особенности негосударственного пенсионного обеспечения:

- на этот вид пенсии пока не распространяется государственная гарантия сохранности первоначальных взносов¹;
- НПФ имеют больше свободы в выборе финансовых активов, в которые могут быть инвестированы пенсионные средства, и предлагают вкладчикам и участникам более гибкие условия;
- выплаты такой пенсии могут облагаться налогом на доходы физических лиц²;
- на платежи, перечисленные в НПФ на пополнение пенсионных средств, можно оформить социальный налоговый вычет (как упоминалось в гл. 8, максимальный его размер в каждом году равен 13% от 120 000 руб., или 15 600 руб.).

Совокупность условий, определяющих правила формирования и выплаты пенсий, а также условия досрочного расторжения договора, называется **пенсионной схемой**, или **пенсионным планом**. Как правило, каждый НПФ предлагает своим клиентам на выбор несколько заранее разработанных пенсионных схем.

1 Соответствующий законопроект разрабатывается и, возможно, уже в ближайшее время ситуация изменится.

2 Ст. 213.1 НК РФ.

Чтобы заранее рассчитать размер ежемесячной пенсии в случае пожизненных выплат, применяются **актуарные расчеты** — расчеты, основанные на теории вероятностей, демографической статистике и прогнозируемой доходности долгосрочных инвестиций.

При выборе НПФ для формирования пенсии в рамках негосударственного пенсионного обеспечения следует обратить внимание на следующие важные факторы.

- **Какова доходность, заработанная НПФ?** Разумеется, доходность, которую получил фонд в предыдущие годы, важна (особенно в сравнении с другими фондами). Однако даже самые высокие значения доходности не гарантируют ее получения в дальнейшем. Обратите внимание, что в соответствующем разделе сайта Банка России¹ можно найти сводную доходность всех действующих НПФ. Для добровольного негосударственного пенсионного обеспечения следует смотреть «доходность размещения средств пенсионных резервов», а для обязательного пенсионного страхования (об этом рассказано в подразд. 9.2.4) — «доходность инвестирования средств пенсионных накоплений». Однако публикуется и та, и другая доходность до вычета расходов НПФ на свою деятельность (они, согласно п. 2 ст. 27 Федерального закона от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», не должны превышать 15 %). «Чистую» доходность, начисляемую на пенсионные счета участников, НПФ обязаны публиковать.
- **Входит ли организация в реестр НПФ, имеющих право работать в области обязательного пенсионного страхования?** Поскольку к сфере государственных накопительных пенсий допускают наиболее надежные и крупные фонды, целесообразно выбрать и фонд для негосударственной пенсии из этого реестра. Если вас все-таки заинтересовал иной фонд, стоит обратить особое внимание на остальные пункты из этого списка.
- **Каков объем средств в управлении НПФ и сколько участников уже получают пенсии?** Если НПФ управляет небольшим объемом средств или среди его клиентов мало тех, кто уже начал получать пенсию, оценить реальную эффективность его деятельности невозможно. Данные об этом можно найти на сайте Банка России.

¹ В разделе «Пенсионные фонды и коллективные инвестиции» (URL: <https://www.cbr.ru/RSCI/>) в подразделах «Статистика» и «Аналитика» можно найти данные разной степени детальности.

- **Какую информацию из этого списка раскрывает фонд у себя на сайте?** Если НПФ раскрывает ответы на все перечисленные вопросы на своем сайте в удобном и понятном виде, это говорит о его успешности (ему не нужно скрывать свои результаты) и высоком уровне сервиса. Скорее всего, в этом НПФ будет проще получать информацию и консультации по своему счету. Выбрав один (а лучше несколько) НПФ, которые вам кажутся достаточно надежными и профессиональными, следует изучить предлагаемые ими пенсионные схемы. Обращайте внимание не только на размер предполагаемых взносов и выплат, но и на то, какую часть уже внесенных средств вы сможете забрать, если вдруг передумаете формировать свою пенсию в этой организации, а также на то, что произойдет с этими средствами в случае вашей смерти.
- **Что произойдет, если у НПФ будет отозвана лицензия?** Вырученные деньги от продажи финансовых активов, недвижимости и другого имущества (оценка и продажа могут занять несколько лет) распределяют в строгой очередности. Сначала их поделят между клиентами НПФ, которые уже получают пожизненную пенсию. Затем между теми, кто получает срочную пенсию (т. е. ту, которая будет выплачиваться заранее оговоренное количество лет). Оставшиеся деньги распределяют между теми, кто еще только копит на будущую пенсию, — пропорционально размеру их средств на счетах фонда. В последнюю очередь фонд перечислит деньги компаниям, которые направляли в этот НПФ деньги за своих сотрудников.

9.3.2. НАКОПЛЕНИЕ СРЕДСТВ НА ПЕНСИЮ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

Страховые компании могут предлагать три финансовые услуги, которые можно использовать для решения своих пенсионных задач: накопительное и инвестиционное страхование, а также аннуитеты (об этом подробнее рассказано в гл. 8). На сегодня в России аннуитеты как страховая услуга на регулярной основе не предоставляются. Зато ряд страховых компаний напрямую продвигает такую услугу, как пенсионное страхование. Правда, за 2020 г. доля договоров по пенсионному страхованию составила около 0,1 % от всех договоров по

страхованию жизни¹. Возможно, ситуация изменится, если в результате реформирования системы обязательного пенсионного страхования страховые компании получат право управлять пенсионными накоплениями наряду с НПФ и управляющими компаниями.

Услуги страховых компаний, подходящие для решения пенсионных задач, отличаются друг от друга и от услуг НПФ, предлагаемых в рамках негосударственного пенсионного обеспечения (табл. 9.2)².

В целом выбирать страховую услугу и страховую компанию для решения своих пенсионных задач нужно не менее осмотрительно, чем НПФ и его пенсионную схему. Воспользоваться при этом можно тем же алгоритмом, который мы обсуждали при выборе НПФ (об этом подробнее рассказано в подразд. 9.3.1). Только вместо вхождения в особый реестр НПФ следует проверять через сайт Банка России наличие у страховой компании лицензии на осуществление страхования жизни.

ТАБЛИЦА 9.2

Страхование и негосударственное пенсионное обеспечение

Финансовая услуга	Негосударственное пенсионное обеспечение	Пенсионное страхование	Накопительное страхование жизни	Инвестиционное страхование жизни
Когда возникает право на выплату	Дожитие до пенсионного возраста (возможно наследование накоплений после ухода из жизни)	<ul style="list-style-type: none"> • Дожитие до пенсионного возраста • Диагностирование критического заболевания • Несчастный случай • Уход из жизни 	<ul style="list-style-type: none"> • Дожитие до конца срока действия договора • Диагностирование критического заболевания • Несчастный случай • Уход из жизни 	<ul style="list-style-type: none"> • Дожитие до конца срока действия договора • Уход из жизни
Что обязуется выплатить страховая компания и НПФ	Возврат внесенных средств плюс заранее неизвестный доход от реализации инвестиционной стратегии	Возврат внесенных средств плюс не очень большой, заранее согласованный доход	Либо возврат внесенных средств плюс не очень большой заранее согласованный доход, либо возврат части внесенных средств (так называемая гарантированная часть, заранее определяемая в договоре) плюс заранее неизвестный доход от реализации согласованной с клиентом инвестиционной стратегии	Возврат части внесенных средств (так называемая гарантированная часть, заранее определяемая в договоре) плюс заранее неизвестный доход от реализации согласованной с клиентом инвестиционной стратегии

1 Файл «Сводные данные статистической формы отчетности страховщиков» подразд. «Статистика» в разд. «Страхование» на сайте Банка России.

2 Конкретные условия в договорах с различными финансовыми организациями могут отличаться от базовых условий, представленных в таблице.

Окончание таблицы 9.2

Финансовая услуга	Негосударственное пенсионное обеспечение	Пенсионное страхование	Накопительное страхование жизни	Инвестиционное страхование жизни
Гарантии государства	Нет			
Срок действия договора	Зависит от разницы между возрастом клиента и пенсионным возрастом		Как правило, более 10 лет	Как правило, 3–5 лет
Возможность досрочного расторжения	Есть, но выплачивается только выкупная сумма — заранее определенная договором часть внесенных средств (обычно чем раньше клиент расторгает договор, тем меньшую долю своих средств он получает)			
Налого-обложение выплат НДФЛ	<ul style="list-style-type: none"> • Облагаются пенсии по договорам, заключенным в пользу других лиц (когда вкладчик не является участником) • Облагается выкупная сумма в случае досрочного расторжения договора за вычетом внесенных взносов 		<ul style="list-style-type: none"> • Облагаются выплаты, если их сумма превышает сумму взносов, увеличенную на соответствующие среднегодовые значения ставки рефинансирования¹ или если договор заключен не в свою пользу и не в пользу близкого родственника; • Облагается выкупная сумма в случае досрочного расторжения договора за вычетом внесенных взносов 	
Получение социального налогового вычета	Не более 13% от 120 000 руб., или 15 600 руб. за год		Для договоров, заключенных на срок не менее 5 лет, не более 13% от 120 000 руб., или 15 600 руб. за год	
Кто является собственником накоплений	НПФ		Страховая компания	

Если у страховой компании будет отозвана лицензия на осуществление страхования жизни, она обязана расторгнуть договор и выплатить клиентам выкупную сумму в том размере, который был прописан в договоре на дату его расторжения. Первыми в очереди на выплаты ликвидируемой страховой компании значатся клиенты по накопительному страхованию жизни, у которых уже наступил срок выплат. Клиенты прочих видов страхования жизни становятся в очередь после выплат клиентам по всем обязательным видам страхования.

¹ Ставка рефинансирования в настоящее время равна ключевой ставке Банка России. Величина ключевой ставки регулярно меняется, а ее значение на конкретную дату можно найти на главной странице сайта Банка России.

9.3.3. НАКОПЛЕНИЕ СРЕДСТВ НА ПЕНСИЮ В БАНКАХ

Собственно финансовый продукт, который могут предложить банки будущим пенсионерам, — это срочный банковский вклад. Кстати, весьма распространенное у разных банков название вклада «Пенсионный» обычно предполагает особые условия не для будущих пенсионеров, желающих накопить на пенсию, а для пенсионеров нынешних, которые имеют интересный для банка регулярный и гарантированный доход. Будущим же пенсионерам, как правило, предлагаются вклады на общих условиях.

Главные отличия срочного банковского вклада (депозита) от других финансовых продуктов заключаются в следующем:

- заранее оговоренные ключевые условия: срок, доходность и порядок начисления процентов;
- наличие государственной гарантии до определенного предела в одном банке в рамках системы страхования вкладов;
- налогом с 2021 г. облагается только та часть дохода, которая превышает величину налоговой льготы, равной произведению 1 млн руб. и значения ключевой ставки Банка России на 1 января календарного года, в котором начислялись проценты по вкладу (об этом подробнее рассказано в гл. 4)¹.

С учетом этих особенностей банковский вклад является привлекательным инструментом долгосрочных сбережений. Однако забрать деньги с банковского вклада — даже срочного — можно в любой момент. А значит, у владельца велик соблазн потратить часть накоплений, когда возникает потребность в деньгах (увеличились расходы, сократились доходы, захотелось купить что-то незапланированное).

Наконец, стоит обратить внимание, что банковский вклад — это вложение с очень высокой надежностью (в пределах суммы страхового возмещения системы страхования вкладов). Поэтому доходность по банковским вкладам редко превышает уровень инфляции.

Иногда банки вместе с банковским вкладом или вместо него предлагают клиентам финансовые продукты НПФ или страховых компаний, обещая более высокую доходность. В этих случаях важно внимательно ознакомиться со всеми условиями, а также с документами,

¹ До 2020 г. большая часть доходов по банковским вкладам фактически не подлежала налогообложению: законодательно был предусмотрен высокий порог налогооблагаемой доходности (на 5% выше величины ставки рефинансирования Банка России для вкладов в рублях и на 9% для вкладов в иностранной валюте).

которые предлагается подписать. Доходность по таким продуктам не гарантирована, и при принятии решения необходимо четко понимать все возможности, риски и нюансы того, что вам предлагают.

9.3.4. ПОКУПКА ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Альтернативой постепенному накоплению средств для будущей пенсии является покупка различных активов, будь то недвижимость, ценные бумаги или, например, золотые монеты. Актив, в отличие от накоплений в НПФ и страховых компаниях, принадлежит будущему пенсионеру с момента покупки. Однако владение активами может повлечь обязанность уплаты налогов. За квартиру, дачу или земельный участок придется ежегодно платить имущественный или земельный налог (об этом было рассказано в гл. 8). За вложения в какие-то финансовые инструменты в ряде случаев придется заплатить налог на доходы физических лиц при продаже этих инструментов. Уточнить вопросы налогообложения финансовых инструментов можно, обратившись к тексту НК РФ (ст. 214.1–214.9) либо к тому финансовому посреднику, через которого вы намерены совершить покупку. Однако прояснить это точно необходимо до покупки финансовых инструментов, а не после. Вложения в подобные активы мы подробно обсудили в гл. 6.

9.3.5. ВЛОЖЕНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Это еще один способ увеличить свой доход в будущем вместо того, чтобы вкладывать деньги в какое-то имущество или отдавать их под управление финансовым организациям.

Человеческий капитал — совокупность характеристик человека и его окружения, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и или получению иных благ. Среди таких характеристик:

- врожденные способности человека;
- приобретенные человеком знания, умения и опыт;
- состояние здоровья человека;
- условия жизни и деятельности.

Врожденные и приобретенные знания и умения можно разделить на четыре категории (табл. 9.3).

ТАБЛИЦА 9.3

Категории знаний и умений

Личностная сфера	Общеобразовательная сфера	Профессиональная сфера (<i>hard-skills</i>)	Социально-психологическая сфера (<i>soft-skills</i>)
Черты и установки личности, картина мира	Знания и умения по общеобразовательным дисциплинам общего, среднего и высшего образования	Знания и умения, необходимые для выполнения конкретной профессиональной деятельности, общекультурные знания и умения (школьное образование)	<ul style="list-style-type: none"> • Навыки коммуникации: межличностного общения, самовыражения и т. д. • Навыки управления своим временем, эмоциями, мотивацией и т. д. • Навыки эффективного мышления: стратегическое, структурное, системное, креативное и др. • Управленческие навыки: делегирование полномочий, контроль, наставничество и т. д.

Исторически самое большое внимание уделялось развитию знаний и навыков в общеобразовательной и профессиональной сферах. Однако сейчас понятно, что в современном мире гораздо важнее владеть так называемыми гибкими навыками (*soft-skills*), поскольку именно они обеспечивают возможность эффективно работать в коллективе, переключаясь по мере необходимости с проекта на проект.

Вложения в человеческий капитал — это любые затраты или деятельность, которые должны привести к улучшению одной или нескольких составляющих человеческого капитала, а следовательно, к росту производительности труда.

Примеры таких вложений — изучение нового иностранного языка, отказ от курения, обучение на курсах ораторского мастерства, приобретение более качественного монитора, который позволит меньше уставать при работе за компьютером. Развитие способностей детей и заботу об их здоровье в самом широком смысле можно рассматривать как вложения в человеческий капитал детей.

Вложения в человеческий капитал являются действительно очень эффективными, причин тому несколько:

- «срок службы» человека достаточно велик, а с ростом продолжительности жизни и увеличением пенсионного возраста он становится еще больше, поэтому велик и срок отдачи от вложений;
- среди наиболее высокооплачиваемых сотрудников — профессионалы высокого уровня или люди, овладевшие новыми навыками и знаниями;
- благополучие одного человека, возникшее в результате роста его человеческого капитала, обычно увеличивает благополучие его близких, а также коллег, работодателя и общества в целом;

- первые вложения в человеческий капитал обычно увеличивают эффективность последующих (так, хорошо читающий ребенок лучше усваивает материал в начальной школе, а общительный студент с большей вероятностью найдет себе хорошую подработку на время учебы в институте).

Таким образом, вкладывать деньги в свой человеческий капитал или человеческий капитал детей — хороший способ позаботиться о своих доходах, в том числе и в пожилом возрасте.

РЕЗЮМЕ

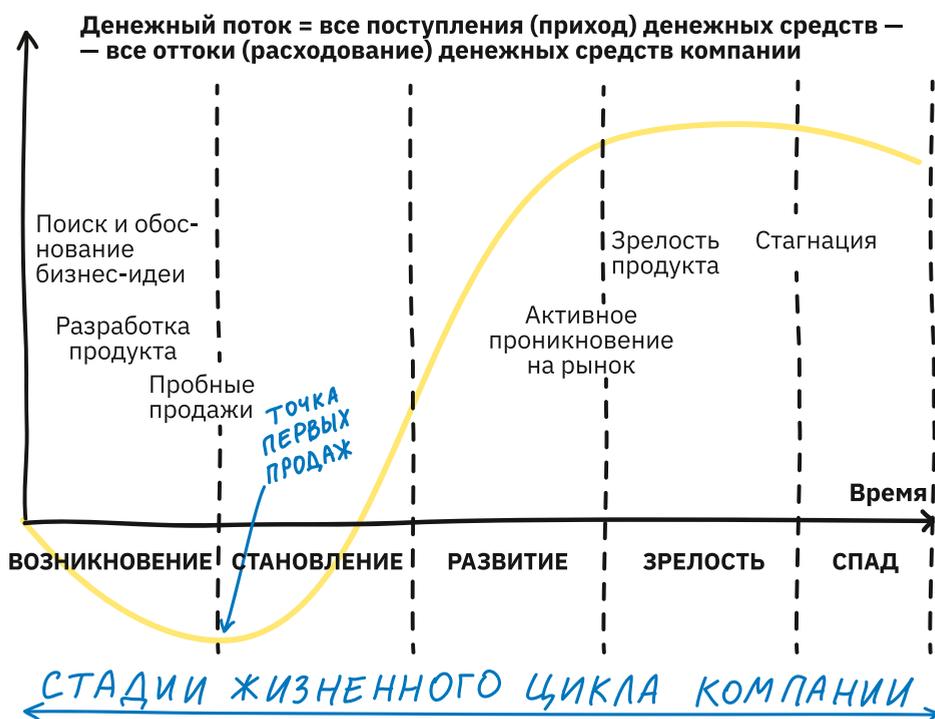
Как мы убедились на материалах этой главы, важно начинать задумываться о том, как мы будем жить в старости, задолго до ее наступления. Рассчитывать только на государственную поддержку недальновидно, потому что государственная пенсия может составить значительную сумму только у относительно небольшого числа пенсионеров. Однако и терять право на такую пенсию не стоит, поэтому обязательно соблюдайте базовые условия, которые позволят вам стать участником государственной пенсионной системы:

- раньше начинайте официальную трудовую деятельность (страховые взносы отчисляются в рамках как трудовых, так и гражданско-правовых договоров);
- проверяйте, отчисляет ли ваш работодатель страховые взносы (это можно сделать, запросив информацию по своему личному счету в ПФР).

Пусть сейчас причитающаяся нынешним пенсионерам выплата может казаться вам небольшой. Однако к моменту вашего выхода на пенсию система точно изменится, и выплаты могут вырасти. К тому же даже небольшая сумма может оказаться в тот период более чем кстати.

Но главный вклад в финансовое обеспечение своей старости можете и должны сделать вы сами. Обеспечить свою старость вы можете как с помощью специализированных финансовых организаций (НПФ, страховых компаний, банков), так и с помощью собственных вложений в различные активы или человеческий капитал. Легких путей и готовых рецептов в сфере долгосрочных вложений, к сожалению, нет: у каждого из этих путей есть свои преимущества и риски. Поэтому наиболее эффективным будет использование сразу нескольких способов для минимизации рисков каждого из них. Ведь дорогу осилит идущий, и начинается она с первого шага.

Глава 10



ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА

В Конституции Российской Федерации записано: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности»¹. Предпринимательская деятельность, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, — это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке².

Любому предпринимателю рано или поздно приходится сталкиваться с вопросом: где взять денег на создание компании, развитие, расширение и выход на новые рынки? В основе предпринимательской деятельности лежит творческая идея о новом продукте, услуге. Бизнес-идея должна быть связана с пониманием ценности, предлагаемой потребителю, удовлетворять его потребности или решать существующую у него проблему.

Эта глава посвящена тому, как предпринимателю грамотно подойти к вопросу финансирования своей бизнес-идеи, как выбрать инструменты для финансирования, соответствующие текущей стадии развития бизнеса.

1 Ст. 34 Конституции Российской Федерации.

2 Ст. 2 ГК РФ.

10.1. Бизнес-план и учет рисков. Основные правила

Что такое **бизнес-план** и зачем он нужен? Любое предприятие, независимо от масштабов и сферы деятельности, должно заниматься планированием. Бизнес-планирование подразумевает определение целей предприятия на перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения. Бизнес-план, с одной стороны, представляет собой пошаговую инструкцию по созданию и развитию нового бизнеса или нового направления в существующем бизнесе, а с другой — является необходимым документом для получения внешнего финансирования. В этом случае бизнес-план направлен на привлечение инвесторов и кредиторов, для которых важна реальная оценка рисков будущего проекта.

Традиционно различают несколько стадий развития бизнеса: возникновение, становление, развитие, зрелость, спад. На первой и второй стадиях развития бизнес-план представляет собой описание бизнес-идеи и программу ее превращения в реальный бизнес с разбивкой на этапы. В дальнейшем бизнес-план служит предпринимателю «руководством к действию». На каждой последующей стадии жизненного цикла компании бизнес-план изменяется, усложняется, обрастает подробностями; с течением времени повышается уровень детализации. Хороший бизнес-план должен быть убедительным, реалистичным и «гибким» документом, который быстро реагирует на меняющуюся внешнюю среду. Любой прогноз должен основываться на глубоком и профессиональном изучении большого объема фактической информации.

Структура бизнес-плана бывает различной в зависимости от целей и задач компании, вида деятельности, ряда других факторов. Тем не менее можно выделить разделы, которые обычно присутствуют в бизнес-плане:

- резюме;
- анализ отрасли и места компании в ней;
- описание продукции (услуги);
- маркетинговый план;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план и анализ эффективности проекта;
- анализ рисков;
- приложения.

Резюме — самая важная часть любого бизнес-плана, поскольку оно является его сокращенной версией, «уведомлением о намерениях». Если резюме не произведет благоприятного впечатления на инвесторов и кредиторов, дальше они бизнес-план просто не станут смотреть. В резюме необходимо максимально кратко изложить все основные положения и преимущества бизнес-идеи, чтобы наиболее полно охарактеризовать предлагаемый бизнес и обосновать его привлекательность. Как правило, данный раздел пишется в последнюю очередь, когда все остальные разделы бизнес-плана уже составлены, проверены и просчитаны.

Рекомендуется следующая структура резюме:

- сведения о компании и команде проекта;
- краткое описание бизнеса, его цель;
- стратегия реализации цели;
- конкурентные преимущества;
- потенциальные потребители, рынки сбыта;
- прогноз объема продаж и финансовых результатов;
- объем необходимого финансирования.

Основное требование к резюме — простота и лаконичность, минимум специальной терминологии, объем не более 3–4 страниц.

Анализ отрасли и место компании в ней. Для успешной реализации бизнес-плана следует провести анализ внешней среды. Поэтому в этом разделе дается оценка текущего состояния отрасли, тенденций развития и темпов роста, анализ конкурентов. Здесь же приводится характеристика положения компании в отрасли. Целью данного раздела является формирование четкого представления о компании как объекте инвестирования и об отрасли как игровом поле, на котором планируется реализация проекта.

Описание продукции. Этот раздел должен содержать подробную информацию о потребительских свойствах продукта (услуги) и преимуществах перед конкурентами. Описание можно сопроводить образцом продукции, рисунком, фотографией, технической документацией в приложении к бизнес-плану.

Маркетинговый план. Разработка маркетингового плана начинается с анализа рынка, который дает понимание спроса на предлагаемый продукт (услугу), а также позволяет сделать прогноз объема продаж. В данном разделе нужно дать четкую характеристику категорий потребителей, указать способы коммуникации с ними. Важно определить, где и как будут осуществляться продажи и по какой цене.

Производственный план. Один из самых сложных разделов бизнес-плана по уровню детализации содержания, особенно если речь идет о производственном бизнесе. В этом случае основная

задача раздела — определение и аргументация выбора производственного процесса и оборудования, обоснование старта производства в необходимом объеме и в нужные сроки, гарантия заявленного качества продукции. Для торгового и сервисного бизнеса производственный план представляет описание последовательности оказания услуги или продажи товара.

Организационный план — это деловое расписание, план-график реализации проекта. Он устанавливает четкие сроки выполнения каждого этапа. Если бизнес-планирование проводится на этапе становления нового бизнеса, то детализация бизнес-плана должна показывать распределение зон ответственности, назначение конкретных исполнителей и привязки этапов к конкретным датам. Также в этом разделе формируется план по персоналу, который включает описание штатного состава и численности сотрудников, их компетенции и мотивации.

Финансовый план и анализ эффективности проекта. Содержание финансового плана — это совокупность планово-отчетных документов, таких как план-прогноз доходов (продаж) и расходов, план-прогноз прибылей и убытков, план движения денежных средств. Финансовый план может включать в себя дополнительные источники финансирования. Для доказательства привлекательности проекта в бизнес-плане должны быть расчеты его экономической эффективности.

Иными словами, финансовый план должен дать ответы на три ключевых вопроса. Сколько средств потребуется для запуска бизнеса? Какова ожидаемая прибыльность бизнеса? Какой срок потребуется компании для выхода на окупаемость?

Анализ рисков. Необходимо понимать, с какими проблемами может столкнуться компания и как планируется преодолевать трудности. Идентификация риска, анализ и его оценка, разработка реакции на риск, документирование и контроль — это те основные элементы системы управления рисками, которые должны найти достойное отражение в бизнес-плане.

Правильный анализ рисков является одним из важнейших условий успешной реализации предпринимательского проекта. Риск представляет собой возможность того, что какое-либо событие произойдет и негативно скажется на достижении цели. Предпринимательские риски могут быть разными: технологические, риски НИОКР, производственные, рыночные, управленческие, риски внешней среды бизнеса. Нереализуемость некоего технологического решения на практике, неправильное определение целевой аудитории, клиентов бизнеса, неудачная рекламная кампания, неправильный прогноз спроса на услуги, колебания спроса на рын-

ке вследствие социальных, политических, правовых, природных и экономических условий (в том числе риски изменения курсов валют) — всё это и многое другое может привести к критическим последствиям с точки зрения запуска и развития бизнеса.

Смягчить либо устранить, частично или полностью, негативные эффекты рискованных ситуаций можно с помощью страхования предпринимательских рисков. Страхование предпринимательских рисков предусматривает возмещение предпринимателю понесенных им убытков или неполученных ожидаемых доходов от застрахованной предпринимательской деятельности в случаях наступления определенного рискованного события (например, нарушение обязательств контрагентами) по не зависящим от него обстоятельствам.

Приложения. В настоящее время объем бизнес-планов имеет стойкую тенденцию к сокращению. Поэтому в приложения рекомендуется переносить все таблицы с финансовыми расчетами, массивы данных, копии разъяснительных или разрешительных документов, договоров, лицензий, патентов, материалы маркетинговых исследований и т. п.

Сейчас существует множество сервисов в помощь предпринимателю. Рассчитать бизнес-план онлайн, посмотреть готовые примеры бизнес-планов различных сфер бизнеса можно, например, на «Портале Бизнес-навигатора МСП¹» после регистрации на данном ресурсе (<https://smbn.ru/msp.htm>). Если предпринимателю нужно разработать бизнес-план для получения кредита в банке, можно воспользоваться образцами и рекомендациями на сайтах банков.

10.2. Жизненный цикл и формы организации бизнеса

10.2.1. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ БИЗНЕСА

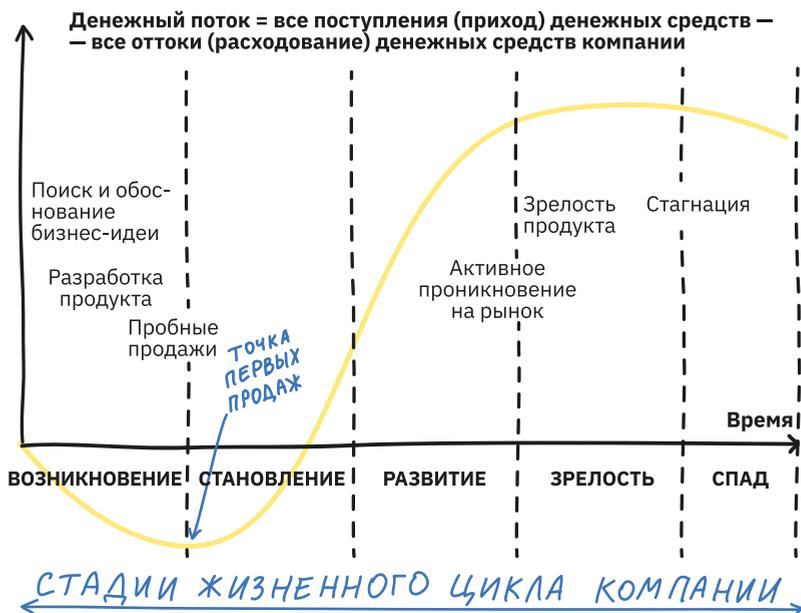
Под жизненным циклом понимается совокупность стадий развития, которые проходит любой бизнес за время своего существования. Как было отмечено ранее, обычно выделяют стадии возникновения (посевная стадия), становления (старт), развития (быстрый рост), зрелости бизнеса и спада. Критерием для деления жизненного

1 МСП — малое и среднее предпринимательство.

цикла на периоды является динамика суммарного денежного потока компании (рис. 10.1). Денежный поток учитывает все поступления денежных средств, например, от продажи товаров, оказания услуг, а также все расходы, связанные с ведением предпринимательской деятельности (платежи по поставкам сырья, оборудования, выплата заработной платы, уплата налогов и сборов и т. д.).

РИСУНОК 10.1

Стадии развития бизнеса



Безусловно, бизнес может развиваться и по другой схеме развития предпринимательской деятельности и, как следствие, иметь иную кривую денежных потоков, которые могут резко изменяться на любой стадии (например, в случае банкротства). В данной главе основой для рассмотрения будет являться эта упрощенная схема, демонстрирующая, что компания, как и любой живой организм, проходит через ряд стадий.

На стадии возникновения компании у предпринимателя часто ничего нет — ни активов, ни собственного капитала. Всё, что у него есть, — это идея продукта (услуги, изобретения, проекта), который он хочет вывести на рынок, и желание зарабатывать на этом деньги. Постепенно формируется команда единомышленников, происходит первая попытка написания бизнес-плана, где намечаются перспективы развития бизнеса, оценивается жизнеспособность идеи, степень реальности ее достижения, учитываются риски, расходы на старте проекта, возможно, разрабатывается некий прототип про-

дукта или услуги. Начинают появляться первые расходы, связанные с созданием бизнеса, но до продаж товаров или оказания услуг еще далеко, и денежный поток на этой стадии, как правило, отрицательный.

На стадии **становления** происходит юридическое и организационное оформление бизнеса. Выбирается вид экономической деятельности¹, место регистрации компании, способ ведения деятельности, организационно-правовая форма, система налогообложения. Формируется стартовый капитал, создаваемый за счет личных финансовых ресурсов основателей бизнеса (личные сбережения, продажа недвижимости). Производство товаров (или оказание услуг) и сбыт еще не запущены, либо только начинаются первые продажи, которые не могут покрыть возрастающие расходы, связанные с запуском бизнеса, и денежный поток в начале этой стадии всё еще отрицательный. С течением времени расходы бизнеса начинают перекрываться доходами от ведения предпринимательской деятельности (выручкой от продажи товаров или оказания услуг).

На стадии **развития** всё больше денежных средств вкладывается в покупку станков, оборудования, сырья, транспортных средств, нанимаются рабочие и административный персонал. Компания наращивает объем предоставляемых услуг, производимых продуктов, расширяет клиентскую базу и сеть поставщиков, ее денежный поток становится положительным. Прибыль становится основным внутренним источником финансирования бизнеса, но стремительный рост лишь иногда можно полностью финансировать за счет внутренних источников, часто приходится прибегать и к внешним.

Компания, вступающая в период **зрелости**, укрепляет свои позиции на рынке и увеличивает объем продаж, происходит стабилизация денежного потока. На этой стадии бизнес перестает интенсивно расти и становится устойчивым к внешним обстоятельствам. Однако наступившая стабильность и благополучие часто оказываются «затишьем перед бурей». На рынке могут появиться сильные конкуренты, возникнуть осложнения в сбыте продукции. Продолжительность каждой стадии зависит от вида бизнеса и умения руководства вовремя перешагнуть из одной стадии в другую. Компании, которые благополучно миновали стадию зрелости, почувствовали признаки начала увядания и плавно перешли во вторую стадию — стадию роста с новыми продуктами и услугами, могут существовать веками:

1 Виды экономической деятельности определены в «Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности» (утвержден Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. № 14-ст).

например, древнейший в мире японский отель «Хоси-Рёкан» (англ. *Hoshi Ryokan*), открытый в VIII в.; швейцарская часовая фабрика «Галле» (нем. *Halle*), основанная в XV в.; кораблестроительная компания «Камуффо» (итал. *Camuffo*), работающая с XV в.; основанная в XVI в. оружейная компания «Беретта» (итал. *Beretta*).

На стадии спада существует большая вероятность того, что капитализация компании начнет снижаться, как и прибыль, будут расти издержки, клиенты начнут уходить к конкурентам, которые обгоняют за счет преимуществ в той или иной сфере, объемы денежного потока компании неизбежно сократятся. Компания может найти ресурсы для модернизации бизнеса и уйти на новый виток своего развития, используя и собственные и заёмные финансовые ресурсы, возможен и другой, негативный, вариант развития. Эффективность использования ресурсов компании будет падать, и в конечном итоге предпринимательская деятельность станет убыточной. Компания прекращает свою деятельность, ликвидируется¹, оставшееся имущество распродается. После удовлетворения требований кредиторов и осуществления других обязательных платежей ее владельцы получают оставшуюся сумму денежных средств.

Ликвидация компании — это последнее событие в ее жизни. При ликвидации продаются все активы компании, которые у нее есть, материальные (имущество, товары, оборудование и др.) и нематериальные (клиентская база, патенты, программное обеспечение и др.). Собственники могут продать компанию на любом этапе ее жизненного цикла. Если это происходит на этапе подъема или стабильного развития, то однажды вложенный в развитие бизнеса капитал возвращается в возросшем размере и может рассматриваться как потенциальный финансовый ресурс для начала нового бизнеса.

Ограничение работы банковских счетов

С целью обеспечения безопасности государство внимательно следит за добросовестностью операций, проводимых на финансовом рынке гражданами и юридическими лицами. В случае возникновения у банка подозрений, что целью совершения операции может являться легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем или финансирование терроризма, банк может отказать предпринимателю в проведении операции по счету либо в заключении договора банковского счета (вклада). В этом случае

1 Информацию по вопросам создания, ведения и прекращения деятельности ИП можно найти на сайте ФНС России: https://data.nalog.ru/create_business/ip/; информацию по вопросам создания, ведения и прекращения деятельности ЮЛ можно найти на сайте ФНС России: https://data.nalog.ru/create_business/ul/

банк может запросить документы, являющиеся основанием для проведения операции и (или) подтверждающие ее экономический смысл¹. Если банк не направил соответствующий запрос предпринимателю, то предприниматель может самостоятельно обратиться в банк за разъяснением причин принятия решения об отказе от проведения операции или от заключения договора банковского счета (вклада) и затем, с учетом полученной информации, предоставить в банк соответствующие документы и сведения.

С чем может быть связано появление подобных проблем?

На любой стадии жизненного цикла компания взаимодействует с определенным количеством контрагентов (партнеров, поставщиков, потребителей). Однако не всегда контрагенты бывают добросовестными. Работа с непроверенными партнерами может привести к нежелательным последствиям для бизнеса. Предпринимателю стоит обращать внимание на ситуации, когда фирма-контрагент находится по месту массовой регистрации, когда директор одной фирмы также числится директором в других компаниях, когда у компании-партнера много арбитражных дел, где она выступает ответчиком, либо много неоконченных исполнительных производств. Дробление бизнеса на несколько разных, но взаимосвязанных между собой юридических лиц и индивидуальных предпринимателей также может вызвать вопросы.

В случае поступления запросов от банка их ни в коем случае нельзя игнорировать. Предпринимателю нужно своевременно реагировать на запросы банка, предоставлять максимально полные пакеты документов, при необходимости готовить подробные письменные пояснения, чтобы максимально раскрыть экономическую суть тех или иных операций.

Но что же делать предпринимателю, если банк всё же отказал ему в проведении операции по счету или заключении договора банковского счета (вклада)?²

В первую очередь необходимо обратиться в банк за разъяснением причин принятия им решения об отказе или сразу представить документы и (или) сведения об отсутствии оснований для принятия решения об отказе от проведения операции, либо от заключения договора банковского счета (вклада). Например, предоставить документы, подтверждающие реальный характер осуществления деятельности, и (или) документы, обосновывающие экономический

1 Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

2 Методические рекомендации для предпринимателя, разработанные в рамках работы Upgrade-лаборатории, размещены на сайте Банка России: <https://www.cbr.ru>

смысл операции. Также банк может запросить дополнительные пояснения относительно указанных им причин отказа.

Если после этого предприниматель получает от банка сообщение о невозможности устранения оснований, в соответствии с которыми ранее было принято решение об отказе, то далее он может обратиться с заявлением в межведомственную комиссию, созданную при Банке России. В своей основе межведомственная комиссия — это досудебный механизм рассмотрения заявлений клиентов финансовых организаций.

Если решение межведомственной комиссии принято в пользу клиента финансовой организации, то предприниматель обращается в банк с распоряжением на проведение соответствующей операции.

Если решение межведомственной комиссии принято в пользу финансовой организации, то можно обжаловать действия банка в суде либо подготовить и представить в банк новый комплект документов, подтверждающий экономический смысл совершенных предпринимателем операций.

На всех этапах развития бизнеса предпринимателю нужно стараться не допускать ограничений работы счета, поскольку это может фатально отразиться на показателях доходности и рентабельности бизнеса, привести к непредвиденным убыткам, а иногда и к полному прекращению предпринимательской деятельности.

10.2.2. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

На всех этапах жизненного цикла бизнеса в России существуют различные способы или формы осуществления предпринимательской деятельности: самозанятый, индивидуальный предприниматель, юридическое лицо¹.

Гражданин может зарегистрироваться в качестве **самозанятого** через мобильное приложение «Мой налог», через личный кабинет на сайте ФНС или через раздел «Личный кабинет» на сайте «Госуслуги» (<https://www.gosuslugi.ru>). Кроме того, возможность такой регистрации через свой личный кабинет предлагает ряд банков. У самозанятых нет наемных работников, они работают самостоятельно или получают доход от использования имущества (мастер маникюра, пекарь, сантехник, фотограф, водитель, арендодатель

¹ Уточнить информацию о предполагаемой форме осуществления предпринимательской деятельности можно на сайте ФНС России: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/registration_ip_y/

жилья, репетитор, няня и др.). Самозанятость можно совмещать с основной работой по найму. Самозанятый гражданин может не платить страховые взносы в пенсионный фонд, фонды медицинского и социального страхования. Самозанятым не нужен кассовый аппарат, у них нет налоговой отчетности в отличие от других форм ведения бизнеса в России.

Главная особенность правового статуса самозанятого гражданина — простая и удобная система налогообложения его доходов по достаточно низким ставкам (4 % или 6 % от общего дохода в зависимости от того, получен ли доход самозанятого от физических лиц или же от юридических лиц и ИП). Но если доход от самозанятости превысит 2,4 млн руб. за календарный год, то гражданин потеряет право быть самозанятым. В таком случае он должен либо пройти регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, либо прекратить предпринимательскую деятельность. Подробные условия осуществления деятельности в качестве самозанятого, включая предоставление налоговых вычетов (бонусов) предоставления бонусов преимуществ при регистрации в качестве самозанятого, видов деятельности, особенностях налогового режима для самозанятых прописаны в Федеральном законе от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“». Напомним, что данные вопросы подробно рассмотрены в гл. 8, посвященной налоговой системе России.

Гражданин может зарегистрироваться также в качестве **индивидуального предпринимателя** (далее — ИП). Такой предприниматель самостоятельно несет риски неблагоприятных последствий своей деятельности¹. У статуса ИП есть ряд важных преимуществ, например: упрощенный процесс создания и ликвидации бизнеса, порядок ведения учета, порядок принятия решений (не нужно проводить собрание учредителей, оформлять протоколы и т. п.), свободное использование дохода (в любой момент ИП имеет право перевести денежные средства, полученные от предпринимательской деятельности на личные нужды). Но статус ИП имеет и свои недостатки: он отвечает по обязательствам своего бизнеса всем своим имуществом, не может получить некоторые лицензии, например, на производство лекарств и др.² Кроме того, многие финансовые инструменты для развития своего бизнеса (о них пойдет

1 Ст. 24 ГК РФ.

2 Проанализировать преимущества и недостатки выбора между ИП и юридическими лицами можно на сайте ФНС России: https://data.nalog.ru/create_business/

речь в разд. 10.3) недоступны для самозанятого и индивидуального предпринимателя.

Специального закона об индивидуальном предпринимательстве нет, деятельность ИП регулируется ГК РФ, а также некоторыми другими законами и нормативными правовыми актами. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Наконец, еще один вариант организации своего бизнеса — регистрация **юридического лица** (коммерческой организации). Юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке, действует от своего имени, имеет имущество в собственности, обособленное от личного имущества учредителей, и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде¹. Согласно ГК РФ юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

В России наиболее распространенной организационно-правовой формой бизнеса в форме юридического лица является общество с ограниченной ответственностью (далее — ООО), на втором месте находятся акционерные общества, которые могут быть непубличными или публичными

В таблице приведены основные характеристики наиболее распространенных организационно-правовых форм коммерческих организаций в России (табл. 10.1).

Регистрацией юридических лиц в России занимаются налоговые органы. Подать документы можно несколькими способами: с помощью сервиса онлайн-регистрации ФНС России², через нотариуса, лично.

1 П. 1 ст. 48 ГК РФ.

2 Сервис регистрации предпринимательской деятельности ФНС России:
<https://service.nalog.ru/gosreg/>

10.3. Финансовые инструменты для развития бизнеса и их соответствие жизненным циклам бизнеса

Мы уже говорили о том, что не существует единственной научно обоснованной теории для определения границ стадий жизненного цикла компании. Будущее развитие по стадиям конкретной компании зависит от нее самой и от огромного количества факторов внешней среды бизнеса: экономических, социальных, политических, технологических, демографических и др. В зависимости от того, на каком этапе развития находится компания, необходимо применять подходящие именно к этому этапу финансовые инструменты. На том или ином этапе развития определенные финансовые инструменты могут быть чересчур дорогим или просто недоступными для предпринимателя. Однозначной рекомендации для выбора источника финансирования не существует ни в теории, ни в жизни. Далее представлена условная схема (табл. 10.2) основных источников финансирования бизнеса в зависимости от стадии жизненного цикла, на которую мы будем ориентироваться.

Стоит отметить, что собственные средства компании, — прежде всего первоначальный уставный капитал и прибыль — являются основным внутренним источником финансирования бизнеса и помогают компании уменьшить расходы по использованию дополнительных — в первую очередь заёмных средств. Основные заёмные финансовые средства, которые мы рассмотрим в этом разделе, — это банковский кредит, микрофинансирование, факторинг, лизинг. Эти средства предоставляются на условиях займа на какой-либо срок и возвращаются с выплатой процентов. Привлеченные средства предоставляются на длительной основе, по ним владельцам этих средств выплачивается доход (проценты, дивиденды). Мы рассмотрим краудфандинг, посевные фонды, венчурное финансирование, выпуск ценных бумаг, а также государственное финансирование на безвозмездной или долевого основе (государственные институты поддержки предпринимательской деятельности).

ТАБЛИЦА 10.1

Ключевые формы ведения предпринимательской деятельности в России

Способы ведения деятельности	Участники	Количество участников	Учредительный документ	Ответственность участников	Минимальный капитал, руб.
Физические лица					
Самозанятый гражданин	Только физическое лицо	1	Отсутствует	Несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом	Отсутствует
Индивидуальный предприниматель			Отсутствует (Лист записи реестра)		
Юридические лица					
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Физические лица и юридические лица	От 1 до 50	Устав	Не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах стоимости их долей	10 000
Непубличное акционерное общество (АО)				Не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах стоимости их акций	
Публичное акционерное общество (ПАО)		Любое число		100 000	

Управление	Распределение прибыли	Особенности ликвидации	Специальный закон
Физические лица			
Лично управляет своей деятельностью	Является единственным выгодополучателем от своей деятельности	Снятие налогоплательщика с учета в налоговом органе по заявлению самозанятого	Федеральный закон № 422-ФЗ от 27 ноября 2018 г. «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“»
		Ликвидируется по решению самого ИП либо при банкротстве по решению суда	Отсутствует
Юридические лица			
Высший орган — общее собрание участников	Часть прибыли, предназначенная для распределения между его участниками, делится пропорционально их долям в уставном капитале	Может быть ликвидировано в добровольном порядке самими участникам, а также по решению суда	Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
Высший орган управления — общее собрание акционеров	Решение о выплате дивидендов принимается общим собранием акционеров		Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

ТАБЛИЦА 10.2

Финансовые инструменты для развития бизнеса

Финансовые инструменты	Стадии жизненного цикла
	Возникновение
Рыночные инструменты финансирования предпринимательской деятельности	
Собственные средства	
Краудфандинг	
Посевные фонды	
Микрофинансирование	
Венчурное финансирование	
Банковское кредитование	
Лизинг	
Факторинг	
Выпуск ценных бумаг	
Государственные институты поддержки предпринимательской деятельности	
	Фонд содействия инновациям, Фонд «Сколково», региональные гарантийные организации (РГО) МФО предпринимательского финансирования
Страхование предпринимательских рисков	

10.3.1. СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

Собственные средства, или собственный капитал компании, — это совокупность финансовых ресурсов, сформированных за счет средств основателей бизнеса и финансовых результатов деятельности. Как источник финансирования они подходят для использования на всех стадиях — возникновения, становления, развития и зрелости бизнеса. Наиболее используемыми видами собственных средств являются уставный капитал, прибыль и заём от учредителя бизнеса.

Первоначальный (стартовый) капитал. Первоначальный капитал для открытия бизнеса предприниматель формирует сам. Его источниками могут быть личные накопления, финансовые средства от друзей, родственников, единомышленников, коллег.

В России минимальный размер уставного капитала компании зависит от организационно-правовой формы и от вида предпринимательской деятельности. Минимальный размер уставного капитала для ООО и непубличного АО составляет 10 000 руб.¹, для публичного АО — 100 000 руб.². При этом в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности, например, требующих лицензирования (страховая, банковская, игровой бизнес, фармацевтика и др.), минимальные размеры уставного капитала регулируются специальным законом о данном виде деятельности. Максимальный размер уставного капитала не ограничен. Компания с небольшим уставным капиталом выглядит менее солидным игроком на рынке. Однако многочисленные компании в сегменте малого и среднего бизнеса успешно работают с минимально допустимым уставным капиталом.

Минимальный размер уставного капитала компании должен быть внесен в денежной форме. Остальная часть уставного капитала может быть внесена не только деньгами, но и в виде реальных активов, необходимых для работы компании (оборудование, автомобиль, нежилое здание), или в виде ценных бумаг (например, акции, государственные облигации), или имущественных прав (право аренды помещения или оборудования), или иных прав, имеющих денежную оценку (имущественные права автора на произведение). При этом все неденежные вклады компании должны оцениваться независимым оценщиком вне зависимости от их объема³.

Первоначальный капитал является основой для старта любой предпринимательской деятельности, однако он может быстро исчерпаться, так как его объем обычно невелик.

Чистая прибыль. Первоначальный капитал позволяет запустить бизнес на ранних этапах, сделать возможным получение прибыли в будущем. А прибыль, остающаяся в распоряжении компании после уплаты всех налогов и сборов, является одним из основных источников собственных финансовых ресурсов на стадиях роста и зрелости.

В России действует шесть налоговых режимов, в том числе шесть специальных налоговых режимов. Разные налоговые режимы имеют свои особенности с точки зрения видов, размеров налогов, а также порядка их уплаты и предоставления отчетности (табл. 10.3).

1 Ст. 14 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

2 Ст. 26 ГК РФ.

3 Ст. 66-2 ГК РФ.

ТАБЛИЦА 10.3

Налогообложение финансовых результатов деятельности компании при разных налоговых режимах

Режим	Налог	Объект налогообложения	Ставка, %	Особенности применения
	(Как называется?)	(С чего платим?)	(Сколько платим?)	(Кто может применять?)
Общий налоговый режим (ОСН) ¹	Налог на прибыль организации	Прибыль	20	• Для юридических лиц и ИП
Упрощенная система ²	УСН (Доходы)	Доходы	6	<ul style="list-style-type: none"> • Для юридических лиц и ИП. • Уровень дохода: переход — не более 112,5 млн руб. за 9 мес.; применение — не более 200 млн руб. за год. • Количество наемных работников ≤ 130 человек. • Остаточная стоимость основных средств ≤ 150 млн руб.³ • Доля других организаций ≤ 25 %. • Нельзя иметь филиалы и предствительства, заниматься торговлей акцизными товарами.
	УСН (Доходы — расходы)	Доходы минус расходы	15	
ЕСХН ⁴	Единый сельскохозяйственный налог	Доходы минус расходы	6	<ul style="list-style-type: none"> • Для юридических лиц и ИП. • Доход от сельскохозяйственной деятельности должен быть более 70 %.
Патентная система ⁵	Налог на потенциально возможный доход	Потенциально возможный доход	6	<ul style="list-style-type: none"> • Только для ИП. • Количество наемных работников ≤ 15 человек. • Действует не во всех регионах, не для всех видов деятельности. • Можно совмещать с другими режимами • Срок действия патента 1–12 мес.

1 О действующих в РФ налогах и сборах при общей системе налогообложения подробнее см. на сайте ФНС России: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/>

2 Об упрощенной системе налогообложения подробнее см. на сайте ФНС России: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/usn/>

3 С 1 января 2021 г. налогоплательщики, доходы которых превысили 150 млн руб., но не превысили 200 млн руб., и (или) численность работников которых превысила 100 человек, но не превысила 130 работников, не утрачивают право на применение УСН, а уплачивают налог по повышенным ставкам: 8 % для объекта «доходы»; 20 % для объекта «доходы, уменьшенные на величину расходов».

4 О едином сельскохозяйственном налоге подробнее см. на сайте ФНС России: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/>

5 О патентной системе налогообложения подробнее см. на сайте ФНС России: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/patent/>

Окончание таблицы 10.3

Режим	Налог	Объект налогообложения	Ставка, %	Особенности применения
	(Как называется?)	(С чего платим?)	(Сколько платим?)	(Кто может применять?)
Налог на профессиональный доход ¹	Профессиональный доход	Доходы ИП и самозанятых	4 или 6	<ul style="list-style-type: none"> • Для физических лиц и ИП. • Нет наемных работников. • Доход до 2,4 млн руб. в год.
Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции	Налогоплательщик обязан уплачивать соответствующие налоги и сборы, предусмотренные данным налоговым режимом, а также иные налоги и сборы, от уплаты которых не освобождает данный налоговый режим и которые обусловлены иными нормативно-правовыми актами.			<ul style="list-style-type: none"> • Для юридических лиц. Специальный налоговый режим, применяемый при выполнении соглашений, которые заключены в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».

Общую систему налогообложения организации и ИП применяют по умолчанию, если не заявят о выборе специального налогового режима.

Степень свободы распоряжения заработанными денежными средствами после уплаты налогов разная для индивидуального предпринимателя и для компании — юридического лица. Всё, что получил ИП после уплаты налогов, ему же и принадлежит. Деньги на расчетном счете ИП — это его личная собственность. Также ИП может свободно переводить денежные средства со своего расчетного счета предпринимателя на свою личную карту физического лица при условии своевременной уплаты всех полагающихся налогов и сборов.

У юридических лиц всё сложнее. Участники юридического лица не могут свободно распоряжаться нераспределенной чистой прибылью как своим личным доходом, т. е. просто взять и изъять деньги из компании. Конечно, учредители бизнеса являются владельцами компании, но собственником имущества выступает сама организация. А имущество компании обособлено от личного имущества учредителей.

У любой компании есть три основные возможности распределить чистую прибыль, остающуюся в ее распоряжении после уплаты налогов и сборов:

¹ О налогах на профессиональный доход подробнее см. на сайте ФНС России: <https://npd.nalog.ru/>

- инвестировать в основной бизнес;
- сократить долговую нагрузку (если она есть);
- выплатить дивиденды.

Именно дивиденды являются конечными выплатами, которые получают учредители бизнеса за счет чистой прибыли, ведь ради получения прибыли и создавался их бизнес. Прибыль же, остающаяся в распоряжении компании после уплаты налогов, является одним из источников финансирования долгосрочных инвестиций.

Заём от учредителя. Данный инструмент представляет собой, по сути дела, еще одну форму внесения собственных средств учредителем, хотя с юридической точки зрения заём является обязательством компании перед учредителем, а не вкладом в ее капитал, что обеспечивает снижение рисков учредителя.

Выдаваемый заём может быть как целевым, так и нецелевым. Предметом займа могут быть не только деньги, но также вещи или ценные бумаги, а заёмщик обязуется возратить такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество полученных им вещей того же рода и качества либо таких же ценных бумаг.

10.3.2. ПОСЕВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Посевные фонды — это особый тип организаторов инвестиций для стартапов, которые финансируют проекты на стадии возникновения и становления. Под стартапом понимается компания, нацеленная на поиск и реализацию инновационной бизнес-идеи, с короткой историей операционной деятельности, которая еще не нашла свою устойчивую бизнес-модель.

Посевное финансирование, т. е. высокорисковые инвестиции в новый бизнес (стартап), подходит предпринимателям, находящимся на начальной стадии развития и стремящимся разработать и освоить производство нового продукта, технологии или услуги, которые имеют значительный потенциал коммерциализации.

Не существует единых правил, регулирующих условия получения денежных средств от посевных фондов. Но, как правило, посевные фонды обращают внимание на следующее:

- Зарегистрирована ли компания, и если нет, то, когда планируется провести регистрацию бизнеса?
- Сформирована ли команда стартапа?
- Есть ли полностью оформленная идея, как планируется оформлять интеллектуальную собственность?
- Существует ли рабочий прототип продукта стартапа?

- Есть ли у команды четкий план дальнейшего развития?

Соответствующей деятельностью в России занимаются как частные посевные фонды, так и государственные организации. Частные посевные фонды могут приобрести акции или доли в уставном капитале компаний, приобрести ценные бумаги компаний либо внести вклад в имущество компаний. Получение средств частных посевных фондов — это переговорный процесс, где важен личный контакт предпринимателя и инвестора, соответствие бизнес-проекта профессиональному опыту и видению инвестора.

Финансирование из государственных организаций происходит в форме грантов и субсидий для широкого круга предпринимателей. Периодически объявляются условия программ государственного финансирования, состав и порядок подачи заявки от предпринимателей и сроки окончания приема документов. Государственное финансирование на посевной стадии в большинстве случаев носит безвозмездный характер, в отличие от частных посевных фондов, которые рассчитывают на возврат вложенных средств.

К наиболее значимым государственным организациям, занимающимся финансированием на посевной стадии, в России относятся следующие.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям) осуществляет поддержку стартапов на ранних стадиях развития и в основном работает с безвозмездными грантами. В различных программах Фонда участвовать могут как физические, так и юридические лица. У Фонда есть множество региональных представительств, электронный сервис «Выбор регионального отделения» на сайте Фонда содействия инновациям РФ (<https://fasie.ru/fund/>) позволяет подобрать ближайшее к месту деятельности стартапа.

Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»; <https://sk.ru/foundation/>) специализируется на выдаче грантов, создает проекты для последующей коммерциализации и помогает им выйти на зарубежные рынки (подробнее о них будет рассказано в подразд. 10.4.3).

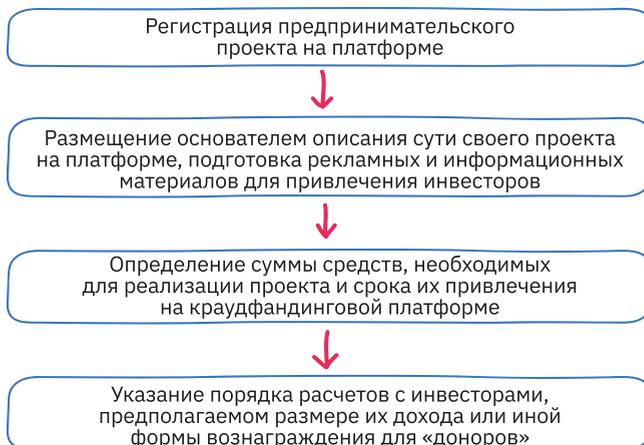
АО «Российская венчурная компания» (РВК) не работает напрямую с предпринимателями. Этим занимаются венчурные фонды-партнеры РВК, подробную информацию о которых можно узнать на официальном сайте этого государственного института развития (<http://www.rvc.ru/>).

10.3.3. КРАУДФИНАНСИРОВАНИЕ

Краудфинансирование — это способ коллективного финансирования предпринимательских проектов путем привлечения денежных средств от большого числа людей с помощью специальных интернет-платформ¹. Существуют также площадки, которые обеспечивают привлечение займов от одних физических лиц другим, но здесь мы не будем рассматривать данный сегмент рынка, а сосредоточимся на финансировании предпринимателей. Наиболее востребовано краудфинансирование как источник средств на развитие бизнеса на стадиях его возникновения и становления. Порядок действий для предпринимателя, желающего получить деньги на платформе иллюстрирует схема (рис. 10.2).

РИСУНОК 10.2

Порядок действий предпринимателя для начала процесса сбора денег на инвестиционной платформе



Наиболее распространены следующие виды краудфинансирования:

- **Краудлендинг** — предоставление и привлечение займов физическими лицами и/или юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями за финансовое вознаграждение (процент). Существует несколько видов краудлендинга:

P2P — *person to person* — выдача займов физическому лицу физическими лицами;

P2B — *person to business* — выдача займов юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю физическими лицами;

1

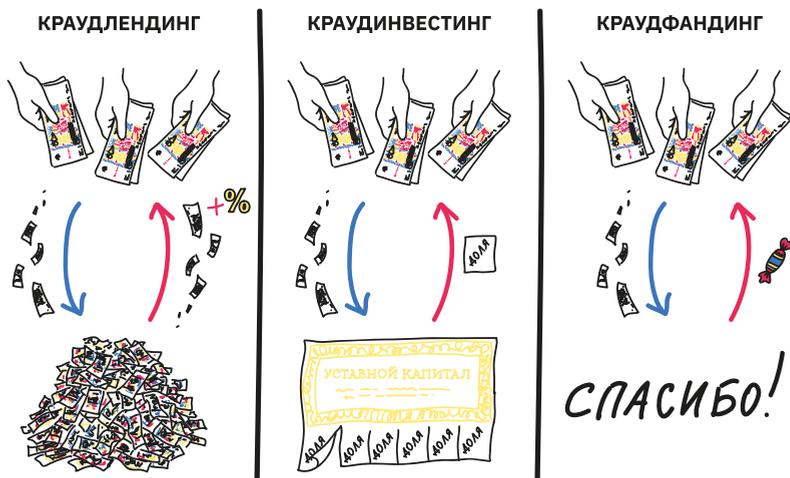
Слово *Crowd* можно перевести с английского языка как «толпа», «народ», «множество».

B2B — *business to business* — выдача займов юридическому лицу / индивидуальному предпринимателю юридическим лицом / индивидуальным предпринимателем.

- **Краудинвестинг** — привлечение финансирования юридическим лицом в обмен на долю в уставном капитале, конвертируемые займы и т. д.
- **Краудфандинг** — привлечение финансирования в проекты физических лиц, юридических лиц или индивидуальных предпринимателей на безвозмездной основе (сектор *Donations*) или в обмен на нефинансовое вознаграждение (продукция и/или услуги, результат деятельности финансируемого проекта) (сектор *Rewards*). (Это наиболее известная форма краудфинансирования.)

РИСУНОК 10.3

Виды краудфинансирования



Благотворительный краудфандинг (*Donations*) — финансовая поддержка проекта без ожидания инвестором какого-либо вознаграждения от основателей проекта (например, сбор средств на поддержку приюта для животных).

Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением (*Rewards*). Данный способ финансирования может подойти для предпринимателей с необычной идеей, готовым творческим проектом или новым продуктом, книгой, диском и др. Основатель предпринимательского проекта размещает на платформе описание своей идеи с рассказом о степени ее проработанности, этапе процесса реализации, ожидаемых трудностях и рисках, необходимой сумме для запуска проекта, а также выгодах для тех, кто поможет его профинансировать, вариантах инте-

ресных вознаграждений для спонсоров, чтобы они смогли их купить. Посетители платформы просматривают эти материалы, и у них есть возможность поддержать проект и отправить некоторую сумму денег основателю проекта. Если требуемая сумма собрана, предприниматель использует средства по назначению и реализовывает идею. После этого всем тем, кто поддержал проект, направляются обещанные нефинансовые вознаграждения, если таковые предполагались.

Сбор средств может проводиться по различным вариантам, наиболее распространенные из них следующие:

- **«Всё или ничего»** — в случае, если в течение оговоренного срока собрана вся требуемая сумма, средства переводятся авторам проекта. Ряд платформ предлагает вариант установления минимальной суммы (например, 70 % от требуемой). Если за оговоренный срок минимальная сумма не собрана, проект считается неуспешным и средства возвращаются инвесторам.
- **«Оставить всё собранное»** — так же, как и в первом случае, заранее устанавливается финансовая цель и временной промежуток для сбора финансовых ресурсов, однако все собранные средства направляются создателям проекта вне зависимости от того, была ли собрана необходимая сумма для реализации идеи или нет.

Чтобы обеспечить развитие данного сегмента рынка, защиту прав инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции, принят Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». По закону инвестором может являться как физическое, так и юридическое лицо. Для инвестирования устанавливается ряд правил и ограничений, в частности:

- индивидуальные предприниматели и юридические лица могут привлекать через инвестиционные платформы не более 1 млрд руб. в год;
- физические лица, кроме ИП, квалифицированных инвесторов, а также граждан, приобретающих утилитарные цифровые права по договорам с публичными акционерными обществами, могут инвестировать через инвестиционные платформы в совокупности не более 600 000 руб. в год.

Операторами инвестиционной платформы — лицами, осуществляющими деятельность по организации привлечения инвестиций, — могут быть только хозяйственные общества, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации. При

выборе инвестиционной платформы вне зависимости от типа необходимо обращать внимание на срок ее существования, количество успешно реализованных проектов, отзывы в сети Интернет тех, кто уже ранее привлекал с ее помощью финансирование, а также на тот факт, входит ли данная платформа в реестр инвестиционных платформ Банка России. Банк России контролирует соблюдение операторами инвестиционных платформ требований законодательства, проводит проверки их деятельности. Для снижения рисков мошенничества нельзя работать с организациями, рекламирующими услуги по краудфинансированию, но не включенными в реестр операторов инвестиционных платформ Банка России. Реестр расположен на сайте Банка России (<https://www.cbr.ru>).

При работе с любой российской платформой, для того чтобы иметь возможность получить денежные средства, собранные для реализации проекта, основателю проекта нужно иметь открытый расчетный счет в любом российском банке. После успешного завершения проекта сбора финансирования собранные денежные средства будут переведены платформой на указанный автором проекта банковский счет.

Не вся целевая сумма денежных средств, собранная на площадке, пойдет на реализацию проекта. Из нее необходимо вычесть комиссию площадки, процент платежных систем за транзакцию по переводу денежных средств, налог на остающуюся на счету основателя проекта сумму в соответствии со своим налоговым режимом.

10.3.4. МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Микрозаём — краткосрочный заём, выданный заёмщику в *микрофинансовой организации (МФО)*. Микрозаймы могут использоваться как гражданами-потребителями (гл. 5), так и юридическими лицами, и индивидуальными предпринимателями, и самозанятыми гражданами для финансирования бизнеса. Микрозаём как источник финансирования подходит для использования на стадиях возникновения и становления бизнеса.

Микрофинансовыми организациями предпринимательского финансирования, признаются микрофинансовые организации, предоставляющие микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства (далее — субъекты МСП), одновременно соответствующие следующим критериям¹:

1 Указание Банка России от 20 февраля 2016 г. № 3964-У «О микрофинансовых организациях предпринимательского финансирования».

- количество договоров микрозайма, заключенных с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, составляет не менее 70% от общего числа заключенных договоров микрозайма;
- объем микрозаймов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, составляет не менее 75% от общего объема выданных микрозаймов.

Микрофинансовые организации, финансирующие предпринимательскую деятельность, можно разделить на коммерческие МФО, выдающие займы предпринимателям по достаточно высоким ставкам, и государственные МФО, выдающие займы по ставкам, которые существенно ниже ставок коммерческих МФО и даже банков. (Подробнее о работе государственных МФО рассказано в подразд. 10.4.5.)

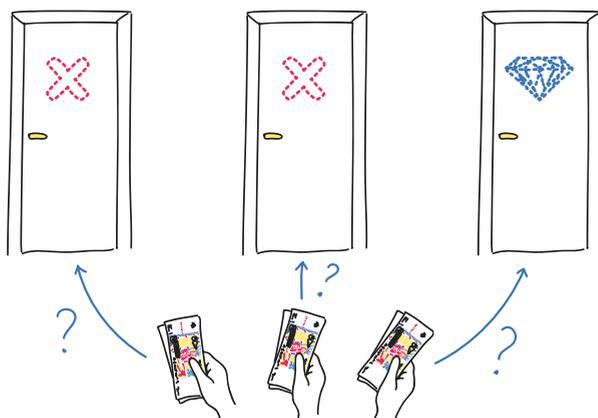
10.3.5. ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Под **венчурным финансированием** понимаются среднесрочные (3–5 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в собственный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных компаний, ориентированных на разработку и производство инновационных продуктов (стартапов), для их развития и расширения с целью получения значительной прибыли от прироста стоимости вложенных средств. Венчурное финансирование как источник финансирования подходит для использования на стадиях становления и развития бизнеса.

РИСУНОК 10.4

Венчурное инвестирование

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ



Не все компании, имеющие экономически привлекательные инвестиционные проекты, способны получить финансирование от венчурных инвесторов. К основным особенностям этого финансового инструмента можно отнести следующее.

Во-первых, венчурный инвестор, как правило, не интересуется традиционными видами бизнеса (создание завода комбикормов, открытие прачечной или кафе), его интересуют высокотехнологичные стартапы с потенциально высокой нормой доходности, например создание робототехники или новые облачные интернет-технологии (рис. 10.4). Понимая, что деньги могут быть потеряны, и инвестиции невозможно будет вернуть, инвестор ищет варианты потенциально способные привести к многократному росту своих вложений. Венчурные инвесторы финансируют сразу в портфель проектов, суть венчурного бизнеса — диверсификация рисков, только 10%, а может, и менее, оказываются удачными. Традиционные виды бизнеса обеспечить многократный рост вложений капитала в большинстве своем не могут.

Во-вторых, основной способ предоставления венчурных инвестиций — это покупка доли компании или предоставление займа, который может быть конвертирован в акции (доли) капитала компании в будущем. Не каждый предприниматель готов делиться на ранних этапах развития своего бизнеса самым значительным, что у него есть в бизнесе, — частью своей компании.

В-третьих, предприниматель должен быть готов к тому, что венчурный инвестор, получивший долю в компании, будет иметь определенный контроль над бизнесом и может влиять на бизнес-процессы внутри компании: логистику, выбор поставщиков, потребителей, каналов сбыта, финансы, учет и аудит, кадровую политику.

Безусловным плюсом венчурного финансирования для предпринимателя является возможность получения капитала на самой ранней стадии развития, когда заемные средства от финансовых институтов, как правило, либо недоступны для таких компаний, либо доступны под очень высокий процент, а также контакты и опыт заинтересованного в успехе бизнеса инвестора.

Полезную информацию для предпринимателей о венчурном финансировании можно найти на сайте Российской Ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) (<http://www.rvca.ru>).

10.3.6. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Сущность кредита, виды кредитов и займов для физических лиц, отличия кредитов от микрозаймов были определены в гл. 5. **Банковское кредитование** как источник финансирования подходит для использования на стадиях развития и зрелости бизнеса. Условия кредита для бизнеса существенно различаются в зависимости от цели кредитования. Бизнес может получить кредиты на целевые (инвестиционные) задачи, нецелевые задачи (финансирование оборотных средств), овердрафты, специфические узкоцелевые кредиты.

Банковский кредит остается наиболее распространенным способом получения финансовых ресурсов в случае срочной необходимости, а также для долгосрочных проектов развития среди долговых финансовых инструментов.

Для минимизации рисков мошенничества при выборе банка необходимо проверить, есть ли у него лицензия (разрешение на осуществление банковской деятельности), выданная Банком России. Перечень лицензированных кредитных организаций опубликован на официальном сайте Банка России. При выборе банка, где будут открыты расчетный счет, депозиты, взят кредит, также следует обратить внимание на то, как долго банк работает на финансовом рынке.

У каждого банка есть свой набор кредитных продуктов и свои отдельные требования, поэтому алгоритм получения кредитных средств может незначительно различаться, однако в общих чертах он сводится к следующему:

- выбор кредитного продукта;
- подготовка пакета документов;
- подача документов;
- согласие/отказ банка в выдаче кредита;
- подписание кредитного договора;
- получение денежных средств;
- возврат кредитных средств и уплата процентов по ним.

Пакет документов, как правило, включает заявление на кредит и анкету поручителей по форме банка, учредительные и регистрационные документы юридического лица/ИП, финансовую отчетность, документы по хозяйственной деятельности, бизнес-план и др. Основные требования конкретного банка к заемщику можно узнать на сайте кредитной организации либо при посещении банка и выборе кредитной программы.

Все операции банка по выдаче кредитов подвержены определенному риску и каждый банк сам соотносит для себя возможную при-

быль или же риск невозврата кредита, т. е. убытки. У каждого банка есть свои скоринговые системы, т. е. системы оценки кредитоспособности будущего заёмщика. При обращении предпринимателя за кредитом банки смотрят на разные параметры бизнеса (количественно и качественно), и этот список параметров может существенно отличаться от банка к банку (например, размер бизнеса, финансовое состояние заемщика, уверенность в будущих доходах, залоги и обеспечения, репутация заёмщика и многое другое).

Чем меньше размер бизнеса, срок жизни компании на рынке, размер ежегодного оборота и численность наемных работников, балансовая остаточная стоимость активов компании, размер уставного капитала и собственного, тем выше может быть вероятность получения отказа в выдаче кредита.

Для получения доступа к банковскому кредиту необходимо накопить опыт предпринимательской деятельности, срок жизни компании также может являться параметром скоринговой системы банка, и этот срок также может варьироваться от одного банка к другому.

При рассмотрении вопроса о предоставлении кредита предпринимателю банки, как правило, используют два основных подхода к оценке заёмщика:

- традиционный подход оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика, с использованием финансовой отчетности заемщика, оценки залога и т. д.;
- более новый подход, основанный на анализе транзакционной активности клиента в банке.

В первом случае решение о предоставлении кредита банк принимает с учетом имеющихся у компании активов. Компании при этом необходимо ответить на два вопроса: как и за счет чего будут возвращаться полученный кредит и выплачиваться проценты, а также какое обеспечение (заклад, поручительство) может быть предоставлено на случай, если компания не сможет исполнить свои обязательства по возврату кредита.

В последние годы банки всё активнее переходят на кредитование, основанное на анализе операций по счету клиента (некоторые банки применяют термин «анализ транзакционной активности»). При таком подходе банк принимает решение о выдаче кредита на основании детальной информации о движении денежных средств клиента между его собственными счетами (расчетные счета, депозиты, кредитные карты), а также о платежах, которые он осуществил своим контрагентам. Преимущества такого подхода для предпринимателя заключаются в отсутствии необходимости предоставлять банку обширный пакет документов, включая финансовую отчетность. На-

личие физического обеспечения (такого, как недвижимость, оборудование или другие активы), как правило, не требуется.

Наличие адекватного залога, созаёмщиков и поручительства (гарантии) повышает вероятность получения кредита. Рассмотрим эти три термина подробнее.

Залог¹ — это имущество или другие ценности компании, находящиеся в собственности предпринимателя (залогодателя) и служащие частичным или полным обеспечением, гарантирующим погашение кредита банку. Например, если компания покупает оборудование, транспортные средства, спецтехнику, то объектом залога становится само приобретаемое в кредит имущество, оборудование, транспорт и т. д.

Созаёмщик — это лицо, которое имеет равные права и обязанности с заёмщиком, в том числе несет солидарную ответственность перед банком по погашению кредита². Солидарная ответственность — это обязанность сразу нескольких должников выполнить одно требование. При солидарной ответственности каждый из должников одинаково отвечает за долг — кредитор вправе требовать возврата долга как от всех солидарных должников совместно, так и от любого из них в отдельности. Созаёмщиком может быть соучредитель ООО или АО, который берет кредит вместе с компанией и несет ответственность за погашение долга.

Поручительство³ и **гарантия**⁴ — это формы дополнительного обязательства за должника, которое берет на себя третье лицо перед кредитором. Если компания не сможет вернуть кредит, по обязательству заплатит поручитель или гарант.

Необеспеченные кредиты выдаются без залога и поручительства, как правило, с более высокой процентной ставкой, чем по обеспеченным кредитам. Это более высокий риск для банка: если предприятие-заёмщик обанкротится, то при кредите без обеспечения банку будет проблематично вернуть свои средства. Такие кредиты выдаст далеко не каждый банк.

Кредитная история — один из главных факторов, влияющих на принятие решения о выдаче кредита (подробнее в гл. 5). Кредитная история характеризует исполнение заёмщиком принятых на себя кредитных обязательств и хранится в бюро кредитных историй (БКИ)⁵. Кредитные организации, согласно действующему законо-

1 Ст. 334 ГК РФ.

2 Ст. 323 ГК РФ.

3 Ст. 361 ГК РФ.

4 Ст. 368 ГК РФ.

5 Состав информации кредитной истории определен Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях».

дательству, обязаны передать кредитные истории заёмщиков на хранение как минимум в одно из БКИ. Источниками формирования кредитной истории являются как положительные (регулярные платежи, направленные на погашение кредита), так и отрицательные (возникновение просрочки) события.

Следующий шаг после одобрения кредита — это подписание договора. Перед подписанием договора предпринимателю необходимо проверить, все ли его условия соответствуют тем, что были согласованы с банком предварительно. Очень внимательно надо читать текст, отмеченный звездочкой или мелким шрифтом: банк может внести в договор свое право на изменение процентной ставки, сроков и других условий. После подписания договора банк перечисляет денежные средства на расчетный счет юридического лица или ИП. После этого остается самое важное: разумно использовать полученные средства, своевременно обслуживать кредит и вовремя его погашать.

10.3.7. ЛИЗИНГ

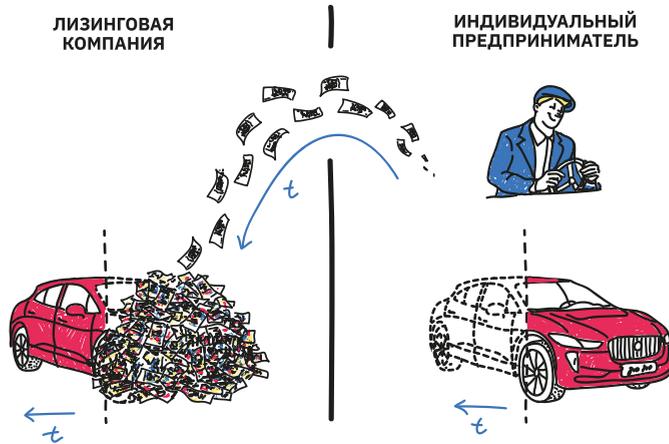
При организации производства у предпринимателя возникает потребность в оборудовании. Закупить оборудование можно, воспользовавшись двумя ранее рассмотренными источниками: собственными средствами или банковским кредитом. Но возможен и третий путь — приобретение техники и оборудования по лизингу.

Лизинг — это аренда оборудования, автомобилей, спецтехники, зданий, сооружений или других непотребляемых вещей с возможностью полного выкупа (рис. 10.5). Например, индивидуальный предприниматель, занимающийся частным извозом, может взять в лизинг автомобиль, на котором он работает. Сам предмет лизинга находится в залоге до его выкупа. По сути, лизинг — это аренда и кредит одновременно, но с более гибкими условиями, чем у кредита, поскольку можно учесть специфику бизнес-модели, например, сезонность бизнеса.

Лизинг подходит компаниям, которым нужен транспорт, недвижимость или оборудование для бизнеса. Как и в случае кредита, компаниям, срок жизни которых менее года, получить лизинг проблематично. Лизинг как источник финансирования подходит для использования на стадиях развития и зрелости бизнеса. Лизинговая компания оценивает заявки: все лизинговые операции подвержены определенному риску, поэтому каждая лизинговая компания рационально соотносит для себя возможную прибыль или же воз-

возможные убытки в случае, например, нестабильной хозяйственной деятельности клиента.

РИСУНОК 10.5
Приобретение
автомобиля
по лизингу



Классическая лизинговая операция реализуется с участием трех субъектов: лизингодателя, лизингополучателя и продавца/поставщика имущества (рис. 10.6). Кроме того, могут быть два дополнительных звена: кредитор и страхователь. Алгоритм в общем виде следующий¹.

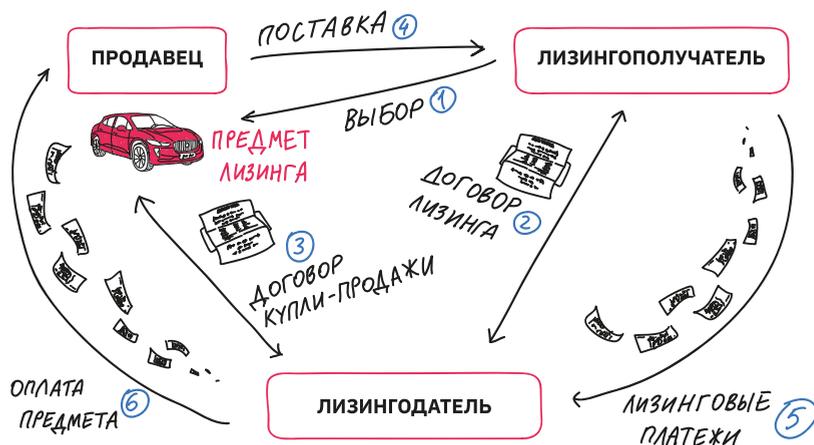
1. Предприниматель (лизингополучатель) выбирает нужное имущество у продавца, готовит и подает в лизинговую компанию пакет документов: заявка, финансовые документы (например, бухгалтерский баланс, копии учредительных документов, бизнес-план и т. д.).
2. Компания-лизингодатель после проверки документов и оценки платежеспособности предпринимателя подписывает с ним договор, передает имущество во временное пользование и владение на срок договора.
3. Лизингодатель подписывает договор купли-продажи и приобретает имущество для арендатора.
4. После внесения первоначального взноса предприниматель может получить оборудование.
5. В течение срока лизинга предприниматель выплачивает лизинговые платежи в соответствии с договором. Если предприниматель перестанет вносить ежемесячные выплаты, компания-лизингодатель расторгнет договор и заберет оборудование.

¹ Ст. 9 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

6. Компания-лизингодатель оплачивает предмет лизинга. По окончании срока лизинга имущество, как правило, переходит в собственность предпринимателя по выкупной цене, которая устанавливается заранее на основании договора купли-продажи лизингодателя и лизингополучателя.

РИСУНОК 10.6

Схема лизинговой операции



К основным преимуществам лизинга перед кредитом можно отнести следующие:

- Не нужно вносить залог. Оборудование само является залогом. При неуплате по договору лизинга лизингодатель может истребовать объект лизинга и продать его для погашения убытков.
- Уменьшается налоговая нагрузка на компанию по сравнению с фирмой, которая приобрела оборудование у поставщика, поскольку платежи по лизинговому договору учитываются в бухгалтерских документах как расходы, а значит, уменьшают разницу между доходами и расходами, а также снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

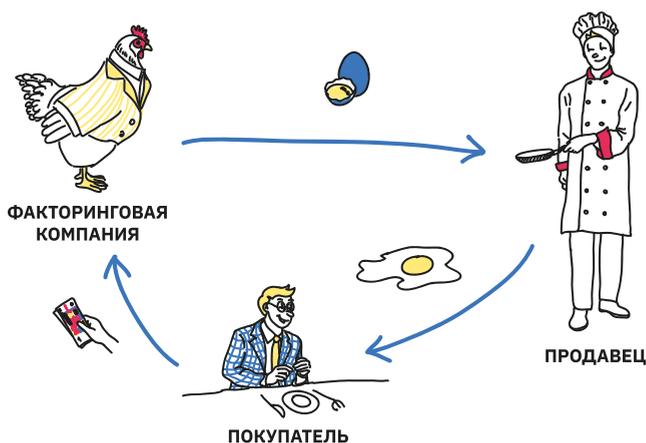
При выборе лизинговой компании предпринимателю необходимо обращать внимание на стаж работы компании на рынке, специализацию, финансовую устойчивость, ограничения в условиях лизинга. Безопаснее работать с компанией, у которой уже есть опыт лизинговых операций с тем имуществом, которое предприниматель собирается взять в лизинг. У лизинговой компании со стажем уже сложился круг лояльных и надежных поставщиков, доверяющим в свою очередь этой компании и предоставляющих различные скидки и рассрочки, которыми может воспользоваться и сам предприниматель. Можно и нужно смотреть отзывы в сети Интернет

о лизинговой компании, которая погружена в специфику работы с аналогичными компаниями¹, связываться с бывшими клиентами, сравнивать информацию о рейтингах на сайтах различных информационных агентств². В настоящее время получение лицензии на осуществление лизинговой деятельности не требуется.

10.3.8. ФАКТОРИНГ

Факторинг³, как и банковское кредитование и лизинг, в наибольшей степени подходит для использования на стадиях развития и зрелости бизнеса. Факторинг — это финансирование под уступку права денежного требования, которое возникает у предпринимателя по отношению к покупателю его товаров, работ или услуг в случае отсрочки платежа. Факторинговая компания платит за товары, продукты или услуги их поставщику, а затем получает оплату задолженности с покупателя (рис. 10.7).

РИСУНОК 10.7
Механизм работы факторинга



Факторинг подходит для тех ситуаций, когда клиенты не готовы сразу платить полную сумму по договору, а поставщик заинтересован скорее получить оплату. Факторинг применяется как при поставке товаров, так и при оказании услуг.

Сторонами факторинга выступают:

- поставщик, который является клиентом факторинговой компании, т. е. предприниматель — продавец товаров, работ, услуг;

1 Например, в реестре зарегистрированных лизинговых договоров на официальном сайте: <https://leasing-analytics.ru>

2 Например, на сайте ИА «Банки.ру»: <https://www.banki.ru>

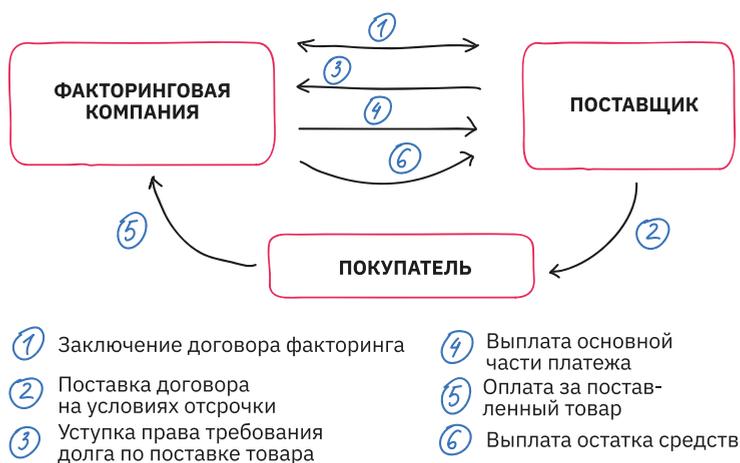
3 Ст. 824 ГК РФ.

- покупатель товаров, работ или услуг;
- факторинговая компания (фактор) — посредник в расчетах между продавцом и покупателем. Эта компания и принимает на себя задолженность покупателя перед продавцом, предоставляя при этом реальные деньги продавцу.

В роли факторинговой компании может выступать любая коммерческая организация, в том числе и кредитная. В настоящее время деятельность факторинговых компаний не лицензируется, однако они работают в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (глава 43).

РИСУНОК 10.8

Схема факторинговой операции



По сути, факторинг — это, как правило, финансирование только текущей операционной деятельности, он не способен заменить инвестиционный кредит основными средствами, например, на долгосрочный период в один-три года. Если вы поставили продукцию с отсрочкой платежа, скажем, в 30 дней, а деньги вам необходимы уже сейчас, то самое время обратиться к факторингу.

В сети Интернет информацию о деятельности факторинговых компаний можно найти, например, на сайте Ассоциации факторинговых компаний (АФК), которая является профессиональным общественным объединением участников рынка факторинга в России (<https://asfact.ru/>).

10.3.9. ВЫПУСК ЦЕННЫХ БУМАГ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Компания может выпустить **ценные бумаги** (т. е. акции и облигации), чтобы привлечь дополнительное финансирование на развитие своей деятельности. Рынок акций и облигаций дает доступ компании к широкому кругу инвесторов (как физических, так и юридических лиц) на стадиях развития и зрелости компании. (Подробно сущность, свойства, виды и характеристики ценных бумаг рассмотрены в гл. 6.)

Напомним, что облигация, выпущенная компанией, является долговым обязательством. Она обычно дает право своему владельцу на получение процентов (купона) и определенной денежной суммы в момент погашения, а акция — на получение части прибыли компании в виде дивидендов, на участие в управлении путем голосования на собраниях акционеров и на получение части имущества компании в случае ее ликвидации.

Торговля ценными бумагами в России осуществляется главным образом на фондовой бирже. Выход на фондовый рынок дает компании следующие преимущества:

- привлечение капитала от широкого круга инвесторов;
- получение рыночной оценки стоимости бизнеса;
- создание ликвидности для существующих акционеров, т. е. обеспечение для них возможности продать (частично или полностью) свою долю в компании.

Как этим инструментом могут воспользоваться небольшие компании? Например, Московская биржа создала отдельный сектор — «Сектор роста» — со стимулирующими условиями для публичного обращения ценных бумаг компаний малого и среднего бизнеса. Основная задача этой площадки — содействовать привлечению инвестиций компаниями малой и средней капитализации. В «Сектор роста» могут быть включены ценные бумаги эмитентов (акции, облигации и инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов) с определенным сроком существования и выручкой.

При этом приоритет во включении ценных бумаг в данный сектор отдается следующим видам компаний: субъектам МСП; компаниям, демонстрирующим рост финансовых показателей; промышленным компаниям; компаниям с экспортной выручкой; компаниям, получившим поддержку от одного из институтов поддержки предпринимательской деятельности, а именно от Корпорации МСП, МСП Банка, Фонда развития промышленности (ФРП), Российского экспортного центра (РЭЦ), Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) (подробно об институтах поддержки можно узнать в 10.4).

Участниками площадки «Сектор роста» являются компании, работающие в различных отраслях: разработка и производство металлоконструкций, грузовые перевозки, фитнес-индустрия, обработка и криохранение биоматериалов, аграрный сектор, производство упаковки, оптовая торговля автозапчастями, розничная и оптовая торговля обувью и многое другое¹.

Компаниям — субъектам МСП, чьи ценные бумаги включены в «Сектор роста», предоставляются субсидии из федерального бюджета для компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций, размещенных на фондовой бирже². Им также предоставляется поддержка со стороны государственных институтов развития: поручительства/гарантии по облигационным выпускам от Корпорации МСП, участие МСП Банка в размещении облигаций субъектов МСП.

10.4. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства

10.4.1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В рыночной экономике для развития конкуренции государство создает равные условия для предпринимателей. Однако в определенных случаях государство может предоставлять те или иные льготы некоторым участникам экономической деятельности — например, для увеличения объема производства определенных товаров и услуг, развития тех или иных секторов экономики или регионов, поддержки некоторых социальных групп и т. п. Для этого государство законодательно формирует систему мер по развитию предпринимательства. Они могут включать в себя финансовую поддержку через

1 Эмитенты биржевого сегмента «Сектор роста» ПАО «Московская биржа»: <https://www.moex.com/s2151>

2 Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2019 г. № 532 «Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям — субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций, облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже».

РИСУНОК 10.9

Система поддержки малого и среднего бизнеса



льготное кредитование и выдачу гарантий по кредитам и займам, предоставление грантов и субсидий, установление льготных налоговых режимов, информационную и консультационную поддержку и т. д. Здесь мы остановимся на мерах финансовой поддержки.

В России государство признает большую экономическую и социальную значимость малого и среднего бизнеса. Поэтому в стране создана разветвленная система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, основные принципы которой определены в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — Закон № 209-ФЗ). Для реализации такой поддержки создаются коммерческие и некоммерческие организации с государственным участием — государственные институты поддержки предпринимательской деятельности, или государственные институты развития. Предлагаемые ими инструменты финансирования могут использоваться на различных стадиях жизненного цикла бизнеса.

Как узнать о федеральных мерах поддержки? Ключевые организации инфраструктуры поддержки стабильны, однако сами формы и меры поддержки непрерывно совершенствуются и видоизменяются¹. В связи с этим при принятии решения об обращении за государственной поддержкой необходимо изучить максимально актуальную публичную информацию по данному вопросу. Ключевые источники информации о федеральных мерах поддержки — это официальные

1 В период действия ограничений, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции, был принят ряд временных мер поддержки предпринимателей и социально ориентированных некоммерческих организаций. Подробная информация представлена на портале «Экономика без вируса» (<https://covid.economy.gov.ru/>).

сайты организаций инфраструктуры поддержки, а также сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.

Как узнать о региональных мерах поддержки? 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. Региональные центры поддержки предпринимательства «Мой бизнес» — это, по сути, «первая дверь», куда следует постучаться предпринимателю, который открывает свой бизнес. Обратившись сюда за консультацией, он получит наиболее актуальное и информативное представление о возможностях привлечения средств для развития бизнеса из государственных источников в своем регионе.

Это ресурсы региональных инвестиционных агентств и департаментов по развитию малого и среднего предпринимательства.¹ 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»). Инвестиционный портал регионов России (<https://www.investinregions.ru/>) также предоставляет информацию о доступных мерах поддержки.

Кроме того, найти информацию о программах поддержки МСП можно на региональных сайтах Министерства экономического развития, на сайтах администрации города или области в разделе для предпринимателей. Как правило, помимо действующих программ и конкурсов там размещены необходимые нормативные документы, контактная информация, а также ссылки на бизнес-порталы и объединения предпринимателей конкретного региона.

Какие риски существуют при получении поддержки? Получение любой меры поддержки ведет к дополнительному контролю над деятельностью компании или ИП, однако, если эта деятельность полностью законна, это не создает негативных эффектов. Получение господдержки накладывает на компанию обязательства по ее целевому использованию. При использовании некоторых мер поддержки требуется также выполнение заявленных целевых показателей в указанные сроки: осуществление инвестиций, создание рабочих мест, увеличение объема выпуска продукции и т. д.

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-Петербург выполняют схожие функции.

Какие бывают институты поддержки предпринимательской деятельности? Существует ряд ключевых федеральных и региональных организаций, ориентированных на поддержку бизнеса, которые могут быть полезны для предпринимателя на любой стадии жизненного цикла бизнеса, в том числе:

- АО «Корпорация развития малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП);
- АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк);
- региональные гарантийные организации;
- государственные микрофинансовые организации;
- Фонд развития промышленности (ФРП);
- АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ);
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям);
- Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»).

Подробнее мы расскажем об этих организациях далее.

В ст. 15 Закона № 209-ФЗ используется понятие «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» — совокупность организаций, чья деятельность направлена на обеспечение условий для создания субъектов малого и среднего предпринимательства и для оказания им поддержки.

Получение поддержки, несмотря на все различия, существующие между организациями инфраструктуры поддержки, осуществляется по единой логике:

- выбрать программу — определить те меры поддержки, которые обеспечивают достижение цели компании;
- изучить условия — проверить соответствие базовым условиям получения поддержки (иначе получить соответствующую меру поддержки невозможно);
- подготовить документы — необходимо строгое соответствие требованиям и инструкциям, указанным организацией инфраструктуры поддержки;
- подать заявку — собрать пакет документов и подать его в соответствии с существующим регламентом;
- получить поддержку — получить одобрение организации инфраструктуры поддержки и заключить договор на ее получение;
- выполнить обязательства — большинство мер поддержки требуют определенного результата (осуществление инвестиций, создание рабочих мест, целевое использование

средств и т. д.), данные условия необходимо выполнять во избежание санкций.

Несмотря на то что алгоритм получения поддержки выглядит достаточно просто, отказы в получении поддержки возможны. Прежде всего это происходит из-за несоответствия заявителя требованиям к предоставлению поддержки или из-за некачественной подготовки документов.

В России нет ограничений по количеству мер господдержки, которыми может воспользоваться любой предприниматель. Можно одновременно получить бесплатное образование по программе поддержки, возместить часть затрат на открытие бизнеса, получить субсидию или выиграть грант. Однако в оказании поддержки будет отказано, если предприниматель уже получил аналогичную поддержку (поддержку, условия которой совпадают, включая форму, вид поддержки и цели ее оказания) и сроки ее оказания не истекли.

10.4.2. РЕЕСТР СУБЪЕКТОВ МСП

Для получения большинства форм государственной поддержки компания или ИП должны быть обязательно включены в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства¹ (далее — реестр субъектов МСП)², который ведет ФНС России.

Реестр субъектов МСП представляет собой базу данных о российском малом и среднем бизнесе, размещенную на официальном сайте ФНС России (<https://ofd.nalog.ru>). Получить информацию о субъекте МСП, включенном в реестр, может любое лицо, воспользовавшись поиском электронного сервиса «Реестр МСП» по ИНН, ОГРН, наименованию компании или фамилии, имени, отчеству индивидуального предпринимателя.

ФНС России вносит в реестр большую часть сведений без участия самих компаний и ИП, на основании своей собственной информации или информации других государственных органов и иных организаций. Это, например, наименование юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, индивидуальный номер налогоплательщика, адресные данные; категория предприятия: микро-, малое или среднее, полученные лицензии и др. Но, для того чтобы ФНС России могла проверить соответствие компании

1 Ст. 4.1 Закона № 209-ФЗ.

2 Сайт Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства:
<https://rmsp.nalog.ru/>

или ИП критериям МСП по численности работников и по объему выручки, субъекты МСП должны своевременно сдавать необходимую отчетность. Кроме того, сами компании и индивидуальные предприниматели могут при желании внести в реестр данные, например, о производимой ими продукции, об участии в программах партнерства¹, о наличии контрактов в сфере государственных закупок² и др.

Если компания или ИП не удовлетворяют условиям, позволяющим отнести их к субъектам МСП (табл. 10.4) или исключены из реестра из-за того, что не сдали отчетность, то рассчитывать на господдержку они не могут. В дальнейшем при устранении причин, из-за которых компания потеряла статус субъекта МСП, можно повторно подать документы на получение данного статуса и включение в реестр субъектов МСП. Если же в реестре вообще нет данных о компании или ИП, либо есть подозрение, что имеющаяся информация недостоверна, то следует подать заявление в ФНС России лично или в электронном виде.

ТАБЛИЦА 10.4

Критерии отнесения юридических лиц и ИП к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) в России³

Критерий отнесения к бизнесу МСП	Для какого бизнеса применяется	Параметры отнесения к МСП	К чему относится бизнес
Участие в уставном капитале других юридических лиц, РФ, субъектов РФ и муниципальных образований	Только для юридических лиц	Доля РФ, субъектов РФ и муниципальных образований не более 25 %	Субъект МСП
		Доля юридических лиц, не являющихся субъектами МСП, не более 49 %	Субъект МСП
Среднесписочная численность сотрудников	Для юридических лиц и ИП	До 15 человек	Микропредприятие
		16–100 человек	Малое предприятие
		101–250 человек	Среднее предприятие
Выручка от реализации без НДС	Для юридических лиц и ИП	До 120 млн руб.	Микропредприятие
		120–800 млн руб.	Малое предприятие
		До 2 млрд руб.	Среднее предприятие

1 В соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

2 В соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

3 Ст. 4 Закон № 209-ФЗ.

Все банковские вклады и счета малого бизнеса застрахованы, т. е. у них наравне с физическими лицами есть право на получение страховой выплаты, если у банка отозвана лицензия или он признан банкротом¹. Деньги вернет Агентство по страхованию вкладов (далее — АСВ). Важно, что эти компании получают возмещение от АСВ, если они включены в Единый реестр субъектов МСП на день наступления страхового случая (о страховании средств малого бизнеса рассказано в подразд. 10.4.10).

10.4.3. КОРПОРАЦИЯ МСП, МСП БАНК И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГАРАНТИЙНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В рамках национальной гарантийной системы² (далее — НГС) функционирует **трехуровневая модель** оказания гарантийной поддержки субъектам МСП, включающая в себя Корпорацию МСП, МСП Банк и региональные гарантийные организации (РГО)³.

Участники НГС оказывают гарантийную поддержку, направленную на обеспечение доступа субъектов МСП и (или) организаций инфраструктуры поддержки к кредитным и иным финансовым ресурсам путем предоставления участниками НГС поручительств и (или) независимых гарантий по обязательствам субъектов МСП.

Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП⁴) осуществляет свою деятельность в качестве института развития в целях координации оказания субъектам МСП поддержки, предусмотренной Законом № 209-ФЗ:

- принимает на себя часть рисков кредитных организаций при выдаче кредитов субъектам МСП путем предоставления гарантий, обеспечивающих исполнение части обязательств заемщиков — субъектов МСП перед банками, что может повысить шансы на получение кредита;
- предоставляет поручительства кредитным организациям по специальной программе (совместно с Минэкономразви-

1 Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 322-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2 Приказ Минэкономразвития России от 9 сентября 2020 г. № 586 «Об утверждении Основных положений развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2024 года».

3 Деятельность региональных гарантийных организаций (далее — РГО) регламентирована ст. 15.2 Закона № 209-ФЗ и нормативными правовыми актами Минэкономразвития России.

4 URL: <https://corpmsp.ru>

тия России и Банком России), по которой предприниматель при соблюдении условий программы может получить кредит по льготной ставке для приобретения основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуска новых проектов, а также кредиты для пополнения оборотного капитала;

- реализует программу льготной лизинговой поддержки;
- предоставляет доступ к portalу «Бизнес-навигатор МСП», который является полезным информационным ресурсом для начинающих и действующих предпринимателей.

Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк) является дочерним обществом Корпорации. Основной задачей деятельности МСП Банка является финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России, а также самозанятых.

Банк занимается льготным кредитованием, в том числе на финансирование текущей деятельности, инвестиций, на пополнение оборотных средств и гарантийной поддержкой субъектов МСП (участников закупок¹).

Региональная гарантийная организация (РГО) представляет собой юридическое лицо, одним из учредителей (участников) или акционеров которого является субъект Российской Федерации и которое осуществляет в качестве основного вида деятельности деятельность, направленную на обеспечение доступа субъектов МСП и (или) организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП, к кредитным и иным финансовым ресурсам.

РГО выдают поручительства или гарантии по обязательствам субъектов МСП и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

РГО могут как предоставлять самостоятельные гарантийные продукты, так и участвовать в проектах, для которых привлекается гарантия Корпорации МСП. Контактная информация всех РГО России, а также другая полезная информация для РГО находится на сайте Корпорации МСП.

РГО наряду с региональными центрами поддержки предпринимательства «Мой бизнес» также являются структурами, куда стоит обратиться предпринимателю в начале своего пути по созданию и развитию бизнеса. Обращение в РГО поможет выяснить начинающему

1 В соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

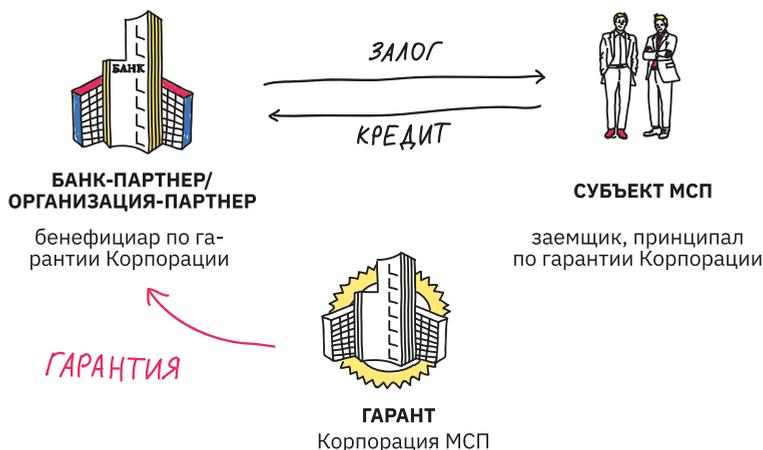
предпринимателю возможности получения льготных гарантий, поручительств и микрозаймов.

Гарантия является одним из ключевых инструментов поддержки, предоставляемой Корпорацией МСП. В соответствии с гарантией Корпорация МСП обязывается перед банком/организацией-партнером отвечать за исполнение субъектом МСП или организацией, образующей инфраструктуру поддержки субъектов МСП, его (ее) обязательств по кредитному договору/договору займа/лизинга¹ на условиях, определенных в гарантии.

Получение гарантии возможно в двух форматах — при участии РГО (рис. 10.10) и без нее².

РИСУНОК 10.10

Схема получения гарантии Корпорации МСП без участия региональной гарантийной организации



ИСТОЧНИК: ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНАЯ БРОШЮРА О ФИНАНСОВЫХ, ГАРАНТИЙНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ АО КОРПОРАЦИЯ „МСП“»

На следующей схеме (рис. 10.11) представлен процесс получения гарантии Корпорации МСП с участием региональной гарантийной организации, которая выдает поручительство или гарантию. Поручительство — схожий с гарантией вид правоотношений, в рамках которых невыполненные обязательства предпринимателя ложатся на поручителя, т. е. на РГО.

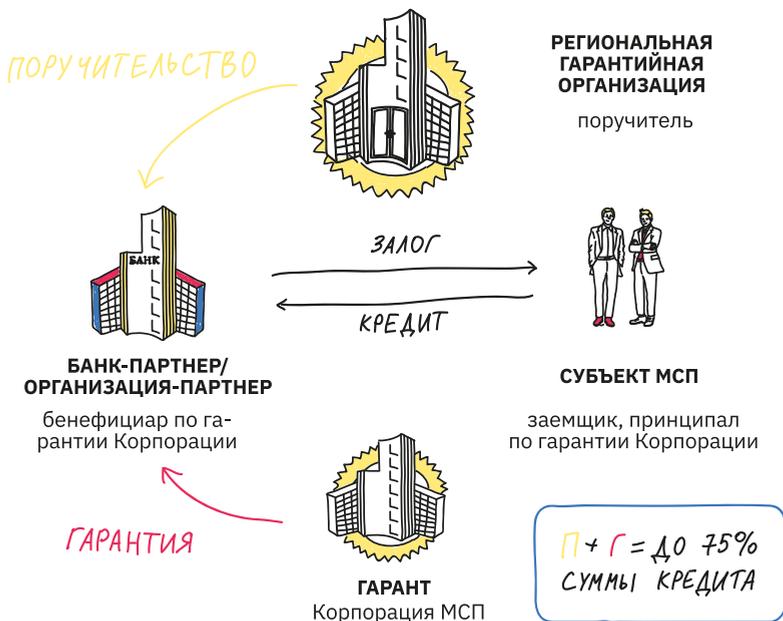
1 Источник: сайт Корпорации МСП:

https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/regionalnim_garant_organization/

2 Корпорация МСП дает гарантию до 50 % от кредита (займа), при участии региональной гарантийной организации объем гарантии может достигать 70 % кредита (займа) (или 75 % для определенных приоритетных направлений получателей поддержки).

РИСУНОК 10.11

Схема получения гарантии Корпорации МСП с участием региональной гарантийной организации



ИСТОЧНИК: ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНАЯ БРОШЮРА О ФИНАНСОВЫХ, ГАРАНТИЙНЫХ И ЛИЗИНГОВЫХ МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ АО «КОРПОРАЦИЯ „МСП“» И АО «МСП БАНК» СУБЪЕКТОВ МСП. URL: <https://msb-orel.ru/upload/material/2020/broshura-2020.pdf>

10.4.4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Государственные микрофинансовые организации являются инструментом, с помощью которого государство реализует программы льготного микрофинансирования (до 5 млн руб. по льготной ставке на срок не более чем на 3 года¹). Благодаря субсидиям из бюджета МФО выдают предпринимателям займы по ставкам, близким к ключевой ставке ЦБ РФ (ставки варьируются в зависимости от меры поддержки, отрасли бизнеса и региона ведения деятельности). При этом взаимодействовать с государственным МФО предприниматели могут как напрямую, так и с помощью центров «Мой Бизнес».

1 Ст. 12.8 Федерального закона от 2 июля 2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Основные заёмщики государственных МФО — это компании малого и среднего бизнеса и ИП. К основным целям займа относятся пополнение оборотных средств и приобретение основных средств. Этот финансовый инструмент не является основным для начала ведения деятельности, однако государственные МФО могут стать дополнительным источником финансирования на стадии роста и развития.

Еще раз подчеркнем, что региональные гарантийные организации (РГО) сами не выдают кредитов, но они могут облегчить, например, получение микрозайма для предпринимателя с помощью гарантии (поручительства). Гарантии/поручительства являются одним из ключевых инструментов поддержки, предоставляемой РГО. В соответствии с гарантией/поручительством РГО обязывается перед микрофинансовой организацией отвечать за исполнение предпринимателем его обязательств по договору микрофинансирования.

10.4.5. РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) — государственный институт поддержки несырьевого экспорта, предоставляющий российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. Взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, а также сотрудничество с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия ведения экспорта в России и нивелировать действие существующих барьеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Российский экспортный центр входит в группу ВЭБ.РФ.

РЭЦ на различных этапах экспортной деятельности предоставляет разнообразную поддержку, в том числе:

- помогает в организации и проведении экспортных поставок;
- проводит и предоставляет аналитические данные и результаты разнообразных исследований по своему профилю;
- реализует программы бесплатного обучения, где рассказывают о всех нюансах организации, оформления и проведения экспортных сделок;
- предоставляет страховые продукты в рамках своего профиля;
- осуществляет сертификацию и лицензирование;
- оказывает кредитно-гарантийную поддержку экспортерам.

Поддержка осуществляется как по направлению экспорта несырьевой неэнергетической продукции (вывоз за границу для реализации на внешних рынках товаров, не попадающих под категорию сырьевых и энергетических), так и по направлению экспорта услуг

(предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения).

10.4.6. ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Фонд развития промышленности был основан для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения (снижения зависимости российской экономики от поставок продукции из других стран). Основная форма поддержки со стороны фонда — предоставление займов на дальнейшее развитие бизнеса.

Фонд предлагает льготные займы на цели финансирования бизнес-проектов, которые направлены на:

- производство высокотехнологичной продукции;
- замещение импортной продукции отечественной;
- экспорт произведенной продукции;
- цифровизацию (автоматизацию) предприятий;
- внедрение наилучших доступных технологий.

Займы предоставляются по льготным ставкам. Рассчитывать на помощь от Фонда развития промышленности могут производственные российские компании, как начинающие, так и опытные.

Алгоритм получения поддержки по программе «Проекты развития», актуальную информацию по каждой из мер поддержки, оказываемых ФРП, можно посмотреть на сайте фонда в разделе «Займы» (<https://frprf.ru>).

10.4.7. ФОНД СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ И ФОНД «СКОЛКОВО»

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям)¹ был создан с целью поддержки технологического предпринимательства и коммерциализации научно-исследовательской деятельности.

Фонд оказывает поддержку в следующих формах:

- помогает в разработке инвестиционной стратегии и подготовке материалов для поиска инвесторов;
- сопровождает переговоры с инвестором, помогает правильно закрывать сделки;

1 URL: <https://fasie.ru>

- консультирует по вопросам стратегического развития бизнеса;
- предоставляет производственные помещения, где компания может осуществлять свою деятельность (помещения для сотрудников, переговорные);
- реализует ряд образовательных программ;
- организует встречи с представителями крупнейших компаний России и зарубежья, на которых можно обменяться опытом и завести новые контакты.

Рассчитывать на помощь от Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»¹) могут компании, находящиеся на любой стадии жизненного цикла. Однако есть ограничения: компания, которая хочет работать совместно с Фондом, должна осуществлять свою деятельность в одной из определенных областей, таких как энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии и телекоммуникации, биомедицинские технологии, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

10.4.8. РЕФОРМА ИНСТИТУТОВ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В конце 2020 г. была начата реформа системы институтов развития. Дорожная карта указанной реформы включает три основных направления:

- передача институтов развития в управление государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ»;
- ликвидация институтов развития (и перераспределение соответствующих функций между органами исполнительной власти и ВЭБ.РФ);
- модернизация институтов развития.

Вот список институтов поддержки и развития предпринимательской деятельности, упомянутых в этой главе, которые подлежат реформированию (табл. 10.5). Полный перечень всех федеральных институтов развития, подлежащих реформированию, можно найти в распоряжениях Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. № 3710-р «Об институтах развития» и от 5 февраля 2021 г. № 241-р «Об утверждении перечня федеральных институтов инновационного развития».

1 URL: <https://sk.ru/foundation/>

ТАБЛИЦА 10.5

Распределение институтов инновационного развития по направлениям реформы институтов (утверждено распоряжением Правительства Российской Федерации № 3710-р)¹

Передача под управление ВЭБ. РФ	Ликвидация	Модернизация
1. АО «РОСНАНО»	1. АО «Росинфокоминвест»	1. АО «Российская венчурная компания» (РВК)
2. ООО «УК «РОСНАНО»	2. НКО «Фонд развития моногородов»	2. АО «Управляющая компания Российского Фонда прямых инвестиций» (РФПИ)
3. НКО «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» (Фонд «Сколково»)	3. АО «Фонд развития Дальнего Востока и Арктики»	3. НКО «Российский научный фонд»
4. ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (Фонд содействия инновациям)	4. АО «Особые экономические зоны»	4. ФГБУ «Российский Фонд фундаментальных исследований» (РФФИ)
5. Унитарная НКО «Российский фонд развития информационных технологий» (РФРИТ)	5. АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта»	
6. АО «Российский экспортный центр»	6. АНО «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке и в Арктике»	
7. ФГАУ «Фонд развития промышленности»		

Одной из ключевых организаций, на которую были возложены функции по развитию инновационной системы, выступила государственная корпорация ВЭБ.РФ (ранее — Внешэкономбанк).

Государственная корпорация развития ВЭБ.РФ осуществляет деятельность в соответствии с Федеральным законом от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» (далее — Закон о ВЭБ.РФ). ВЭБ.РФ является национальным банком развития и выступает организацией, способствующей долгосрочному экономическому росту российской экономики. При этом основным инструментом развития является финансирование крупных инве-

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. № 3710-р «Об институтах развития», Распоряжение Правительства РФ от 5 февраля 2021 г. № 241-р «Об утверждении перечня федеральных институтов инновационного развития».

стиционных проектов в инновационной сфере, проекты по развитию социальной, транспортной и технологической инфраструктуры, а также мероприятия по развитию промышленности.

Первое направление реформы: передача институтов развития под управление ВЭБ.РФ. В рамках модернизации на базе ВЭБа создан новый инвестиционный блок, который занялся вопросами «Сколково», Группы «РОСНАНО», Фонда содействия инновациям и других институтов финансового развития (Корпорация МСП, Фонд развития промышленности, Российский экспортный центр). При этом указанные организации сохраняют статус юридических лиц и по-прежнему оказывают поддержку предпринимателям-новаторам. В конечном итоге произошла интеграция новых функций в экосистему ВЭБ.РФ.

Второе направление реформы: ликвидация институтов развития. В группу ликвидируемых организаций (с передачей их полномочий в структуру ВЭБ.РФ) вошли институты инфраструктурного развития: Фонд развития моногородов, Фонд развития Дальнего Востока и Арктики, АО «Особые экономические зоны», Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта, Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке и в Арктике.

Третье направление реформы – модернизация институтов инновационного развития и поддержки предпринимательской деятельности в России – предполагает модернизацию таких институтов инновационного развития, как РВК, РФПИ, Российский научный фонд и РФФИ. Так, например, согласно плану мероприятий «дорожной карты» по модернизации действующей структуры институтов развития (Распоряжение № 3710-р), Российская венчурная компания (РВК) перешла в управление РФПИ.

10.4.9. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Система быстрых платежей (далее – СБП) была запущена Банком России в начале 2019 г. Старт ознаменовался появлением сервиса перевода денежных средств между физическими лицами по номеру мобильного телефона получателя. В сентябре того же года был реализован сервис переводов от физического лица в адрес юридического лица, т. е. возможность оплаты физическими лицами товаров (работ, услуг) в торгово-сервисных предприятиях с использованием QR-кода.

Оплата физическими лицами товаров (работ, услуг) может осуществляться разными способами, в зависимости от места совершения платежа:

- **QR-наклейка** — решение для торговли на рынке (например, QR-код на платежках и договорах).
- **QR на кассе** для розницы — решение для розничных магазинов (QR-код отображается на экране кассового оборудования или POS-терминала).
- **QR для Интернета** — оплата в интернет-магазинах с экрана компьютера.
- **Мгновенный счет** — покупки с мобильных версий сайта и из мобильных приложений на смартфоне.

Основные преимущества для компаний и индивидуальных предпринимателей при использовании системы быстрых платежей состоят в следующем:

- низкая комиссия позволит сэкономить на безналичных платежах (например, по сравнению с эквайрингом — оплатой с использованием банковской карты);
- для подключения, как правило, не требуется дополнительное оборудование: достаточно вывести изображение QR-кода на экран кассы, POS-терминала или распечатать на любом бумажном носителе;
- деньги практически мгновенно поступают на счет продавца, что снижает вероятность кассовых разрывов, когда сроки поступления денежных средств в компании не совпадают со сроками платежей (например, когда счет нужно оплачивать раньше, чем в кассу поступят денежные средства);
- безналичная оплата работает на сайте, в приложении, в наружной рекламе, рассылке и т. д.

Подключиться бизнесу к СБП достаточно просто. Сначала надо обратиться в банк — участник СБП, предоставляющий для торговых точек сервис оплаты через СБП для подписания документов об открытии расчетного счета (если не открыт) и организации приема платежей через СБП. Актуальный перечень банков — участников СБП размещен на сайте <https://sbp.nspk.ru> в разд. «Банки-участники». Затем следует получить QR-код либо осуществить подключение к банку в зависимости от потребностей бизнеса и используемых каналов продаж. И наконец, начать прием платежей через СБП и использовать сэкономленные на безналичных платежах средства на другие цели предпринимательской деятельности.

10.4.10. СТРАХОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В России участие в системе страхования вкладов носит обязательный характер для всех банков, привлекающих денежные средства. Предприниматель всегда может ознакомиться со сведениями о банке, с которым он взаимодействует, в реестре участников страховой системы на официальном сайте Агентства по страхованию вкладов (далее – АСВ) – государственной корпорации, обслуживающей систему страхования вкладов (<https://www.asv.org.ru/banks>).

Работу АСВ регулирует Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. №177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации». Если средства микро-, малого предприятия или ИП на счетах и во вкладах были застрахованы, то предприниматель получит их через определенное время через АСВ. К основным условиям страхования средств на счетах малых предприятий относятся следующие:

- наличие счета или вклада в соответствующем банке;
- на день страхового случая малое предприятие должно быть внесено в реестр субъектов МСП¹;
- страховая сумма для микро- и малых предприятий не превышает порога в 1,4 млн руб.² по всем счетам в одном банке.

Подробнее о работе системы страхования вкладов было рассказано в гл. 4. Итак, для возможности компенсации в случае отзыва лицензии у банка либо признания его банкротом юридическому лицу необходимо иметь статус малого предприятия или микропредприятия. Для средних предприятий и компаний крупного бизнеса права на получение страховой выплаты, если у банка отозвана лицензия или он признан банкротом, пока что нет.

1 Электронный сервис «Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» официального сайта ФНС России: <https://egrul.nalog.ru/index.html>

2 По состоянию на 2021 г.

РЕЗЮМЕ

Любой бизнес проходит в своем развитии несколько этапов (обычно говорят о стадиях жизненного цикла). У каждой из стадий есть свои характерные черты, но на каждой из них предпринимателю приходится решать ключевой вопрос: выбирать, как финансировать реализацию своих идей.

Вариантов много, но не все они доступны одновременно. В России наряду с рыночными инструментами есть много институтов государственной поддержки, но возможность воспользоваться ими во многом зависит от того, на какой стадии жизненного цикла находится бизнес.

Существуют различные инструменты финансирования каждого этапа развития бизнеса, и почти всегда есть несколько вариантов на выбор. Однако не бывает идеальных способов финансирования бизнеса — у каждого инструмента есть свои достоинства и недостатки, поэтому дать однозначный ответ об использовании только определенных инструментов на той или иной стадии, невозможно. Предпринимательская деятельность — всегда риск, на который предприниматель идет сознательно, открывая свой бизнес.

Глава 11



ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И ИХ ЗАЩИТА

Эта глава является завершающей в учебнике, но не менее значимой, чем все остальные. Вы уже познакомились с основными характеристиками финансовых продуктов и услуг и теперь сможете сделать грамотный выбор между ними. Однако вместе с заключением договора банковского вклада, кредита или страхования вы приобретаете обязанности и права. Если об исполнении обязанностей вы должны позаботиться сами, то права могут быть нарушены вашим контрагентом — финансовой организацией.

11.1. Потребители финансовых услуг и их права

В этом разделе мы ответим на два вопроса: кто такие потребители и что такое финансовая услуга, а также расскажем о принципах формирования прав потребителей в России.

Основным законом в этой сфере является принятый в 1992 г. Закон «О защите прав потребителей»¹. В нем дано следующее определение:

«Потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Определение потребителя финансовой услуги в Законе «О защите прав потребителей» отсутствует. Оно появляется в Законе «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг»²: **«Потребитель финансовой услуги** — это физическое лицо, являющееся стороной договора, либо лицом, в пользу которого заключен договор, либо лицом, которому оказывается финансовая услуга в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Что же такое финансовая услуга? В Законе «О защите конкуренции»³ дано определение: **«финансовая услуга** — банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц». Для физических лиц это понятие конкретизировано в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации⁴. В нем сказано, что под финансовой услугой «следует понимать услугу, оказываемую физическому лицу в связи с предоставлением, привлечением и (или) размещением денежных средств и их эквивалентов, выступающих в качестве самостоятельных объектов гражданских прав (предоставление кредитов (займов), открытие и ведение текущих и иных банковских счетов, привлечение банковских вкладов (депозитов), обслуживание банковских карт, ломбардные операции и т. п.)».

1 Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

2 Федеральный закон от 4 июня 2018 г. № 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг».

3 Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

4 Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».

Таким образом, вы становитесь потребителем финансовой услуги, если открываете счет или вклад в банке, берете кредит или заём, покупаете страховку, обращаетесь в ломбард — перечень не является закрытым. Но важно, что при этом вы должны выступать как физическое лицо, обычный гражданин. Если вы откроете счет как индивидуальный предприниматель или возьмете кредит на развитие бизнеса, то положения Закона «О защите прав потребителей» на вас распространяться не будут.

Закон начинает вас защищать, даже если вы еще не стали потребителем финансовой услуги, а только раздумываете о заключении договора. Ведь для принятия осознанного решения необходимо иметь достоверную и полную информацию. Как потенциальный потребитель финансовой услуги вы вправе ожидать, что финансовая организация предоставит все необходимые сведения, чтобы вы могли оценить выгоды и риски всех предложений и выбрать наиболее подходящее для вас. Закон применим и в том случае, когда договор на оказание услуги заключен не вами, но в вашу пользу (например, на ваше имя был открыт вклад кем-то из родственников).

Однако не все финансовые услуги, оказываемые гражданину, подпадают под действие Закона «О защите прав потребителей». Так, если вы хотите получать доход на рынке ценных бумаг (заключаете договор о брокерском обслуживании или доверительном управлении, приобретаете паи инвестиционного фонда), суд не признает вас потребителем.

Закон «О защите прав потребителей» не очень большой, и его стоит прочитать, чтобы знать свои права, если вы приобретаете любые продукты и услуги, не только финансовые. Это позволит в определенных случаях снизить расходы или повысить доходы, что повлияет на ваше финансовое благосостояние.

Итак, общая рамка прав и обязанностей потребителей финансовых услуг задается Законом «О защите прав потребителей» и ГК РФ, а вот конкретные требования к финансовым институтам обычно содержатся в специальных законах. Например, ваше право на получение информации о кредитном продукте декларировано Законом «О защите прав потребителей», а то, какую информацию вы получаете и каким образом она должна быть предоставлена, определено в Законе «О потребительском кредите (займе)»¹. Так, в ст. 6 данного закона подробно описывается форма предоставления таких важных данных, как полная стоимость кредита (ПСК; подробнее о ней рассказано в гл. 5). ПСК должна быть размещена в квадратной рамке

1 Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

в правом верхнем углу на первой странице договора, указана в процентах и денежном выражении, написана хорошо читаемым шрифтом, максимальным из используемых на странице, а площадь рамки не должна занимать менее 5 % от площади страницы договора. Если кредитная организация не выполнила эти требования, то ваши права нарушены и вы можете обратиться в суд. Важные сведения содержатся также в Законе «О рекламе»¹: он предусматривает ряд ограничений и особенностей, которым должна соответствовать рекламная информация о финансовых услугах.

Таким образом, грамотному потребителю финансовых услуг желательно знать положения не только базового Закона «О защите прав потребителей», но и нормативных правовых актов, регулирующих отдельные сегменты финансового рынка:

- Закон «О потребительском кредите (займе)»;
- Закон «О банках и банковской деятельности»²;
- Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»³;
- Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации»⁴;
- Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»⁵;
- Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»⁶;
- Закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный Закон „О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях“»⁷;
- Закон «О национальной платежной системе»⁸;

1 Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе».

2 Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

3 Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».

4 Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

5 Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

6 Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

7 Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

8 Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

- Закон «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг».

Это далеко не полный перечень законов, которые могут быть важны для гражданина, получающего ту или иную финансовую услугу. Кроме законов, есть еще ряд нормативных актов Банка России, регулирующих отношения на финансовом рынке. Существуют также базовые стандарты финансовых организаций по совершению операций на финансовых рынках и базовые стандарты по защите прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций (СРО) в различных сферах финансового рынка. Базовые стандарты должны быть разработаны профильными СРО для всех сегментов финансового рынка в соответствии с Законом «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»¹ и утверждены Банком России. Например, уже действуют базовые стандарты для микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов, страховых организаций, страховых брокеров, негосударственных пенсионных фондов, форекс-дилеров². Наконец, есть еще и судебная практика.

Неподготовленному читателю разобраться во всем довольно сложно, поэтому далее мы рассмотрим типичные примеры нарушений прав потребителей в сфере личных финансов (разд. 11.2), а также расскажем, как защитить свои права (разд. 11.4). Но вначале выясним, какие принципы лежат в основе обеспечения прав потребителей. Эти принципы составляют основу законодательства о защите прав потребителей во всем мире, в том числе и в России. Впервые четыре основных права потребителя сформулировал президент США Джон Кеннеди в своем выступлении в Конгрессе 15 марта 1962 г. Теперь этот день отмечается как Всемирный день прав потребителя.

В 1985 г. Генеральная ассамблея ООН приняла «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей»³. Последний раз они были дополнены в 2015 г. Сейчас полный перечень прав потребителя выглядит следующим образом:

- право на информацию;
- право на безопасность;
- право на выбор;
- право быть услышанным;

1 Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка».

2 Реестр базовых стандартов можно найти на сайте Банка России: https://www.cbr.ru/na/basic_standards/

3 Резолюция Генеральной ассамблеи ООН от 9 апреля 1985 г. № 39/248 (действует в редакции 2015 г.).

- право на возмещение ущерба;
- право на потребительское образование;
- право на удовлетворение базовых потребностей;
- право на здоровую окружающую среду;
- право на защиту потребителей, находящихся в уязвимом и неблагоприятном положении;
- право на содействие формированию рациональных моделей потребления, а также просвещение, в том числе по вопросам экологических и социально-экономических последствий потребительских предпочтений;
- право на защиту потребителей в сфере электронной торговли на уровне не ниже того, который обеспечивается применительно к другим формам торговли;
- право на защиту личной информации потребителей и свободу глобального обмена информацией.

Эти принципы — не догма, в разных странах они реализуются в различном объеме. В России отдельные принципы закреплены в Законе «О защите прав потребителей», в Стратегии государственной политики Российской Федерации в области защиты прав потребителей на период до 2030 года¹, в нормативных правовых актах Правительства Российской Федерации.

Рассмотрим некоторые примеры, непосредственно относящиеся к сфере финансовых услуг (рис. 11.1).

Право на информацию реализуется в законодательных актах, декларирующих и уточняющих объем сведений, который должен быть предоставлен потребителю при выборе финансового продукта и получении финансовой услуги. Ранее уже упоминалось требова-

РИСУНОК 11.1

Права потребителя в сфере финансовых услуг



¹ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2017 г. № 1837-р.

ние предоставлять потребителю информацию о полной стоимости кредита. При выборе вклада вы тоже вправе получить информацию о его ключевых параметрах (сроке, ставке и порядке начисления процентов, возможности пересмотра условий, в том числе при пролонгации). Финансовые организации должны информировать вас о состоянии открытого вами счета (приращении на нем средств или суммах списания). Если у вас возникла проблема с просроченной задолженностью и кредитная организация решила передать право требования долга третьему лицу, то вас должны уведомить об этом и сообщить сведения о лице, с которым вы теперь будете взаимодействовать. Вклад в информирование потребителей финансовых услуг вносит и Банк России, публикуя на сайте аналитические материалы и поддерживая онлайн-сервисы, такие как «Информация по кредитным организациям», а также Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) и Министерство финансов Российской Федерации.

Право потребителя финансовых услуг на преддоговорную информацию

Для брокеров, управляющих ценными бумагами, инвестиционных советников, страховщиков, негосударственных пенсионных фондов, КПК и МФО установлены специальные нормы о преддоговорном предоставлении информации потребителям¹. Эти организации обязаны предоставить гражданам, имеющим намерение заключить с ними соответствующий договор (займа, страхования, пенсионный, о брокерском обслуживании и т. п.), достоверную информацию о таком договоре, в том числе о его условиях и рисках, связанных с его исполнением. Такая же обязанность возлагается и на агентов этих организаций, в том числе на банки. Для брокеров и банков установлены аналогичные требования по предоставлению информации гражданину при совершении с ним сделок по возмездному отчуждению ценных бумаг и при заключении договоров, являющихся производными финансовыми инструментами. Минимальные (стандартные) требования к объему и содержанию предоставляемой информации должны устанавливаться базовыми стандартами защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей

¹ Федеральный закон от 11 июня 2021 г. № 192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

финансовых услуг, разработанными профильными саморегулируемыми организациями или же нормативным актом Банка России. Указанная информация должна предоставляться в письменной форме на бумажном носителе или в электронной форме. Банк России вправе установить форму, способы и порядок предоставления указанной информации. Понятно, что эти требования будут существенно различаться для разных типов финансовых организаций с учетом специфики заключаемых ими договоров с потребителями. Однако важно, чтобы преддоговорная информация одновременно была, с одной стороны, достаточно полной и точной, а с другой стороны, достаточно простой и понятной для неспециалиста. В частности, для брокеров уже с 2020 г. базовым стандартом СРО установлены требования предоставлять клиентам информацию о сложных финансовых инструментах (структурных облигациях, производных и т. п.) в виде так называемых «паспортов финансовых инструментов», которые сочетают простоту, краткость и полноту необходимых сведений. Аналогичные «паспорта финансовых услуг», или «ключевые информационные документы», появятся и в других сегментах финансового рынка.

Для защиты прав потребителей финансовых услуг на достоверную преддоговорную информацию установлены два специальных механизма. Во-первых, если финансовая организация регулярно нарушает требования о предоставлении полной и достоверной информации потребителям о заключаемых договорах и возникающих при этом рисках, Банк России может ограничить заключение такой организацией (в том числе если она действует в качестве агента), договоров с гражданами — неквалифицированными инвесторами об оказании соответствующих финансовых услуг, сделок с ценными бумагами или договоров, являющихся производными финансовыми инструментами. Во-вторых, если предоставление таким гражданам неполной или недостоверной информации об указанных договорах и возникающих рисках создает существенную угрозу их правам и законным интересам, то Банк России может потребовать от финансовой организации, чтобы она предложила клиентам прекратить такие договоры и вернуть друг другу всё полученное по ним (например, выкупить у клиентов ценные бумаги, которые они приобрели на невыгодных условиях из-за недостоверности информации).

Право на безопасность при получении финансовых услуг логично рассматривать совместно с **правом на возмещение ущерба**. Они реализуются, например, при возвращении средств по вкладу в банке в пределах страховой суммы, при ограничении процентов по займу в микрофинансовой организации.

Право на выбор помимо очевидных возможностей оценки и сопоставления финансовых продуктов и приобретения тех из них, которые в большей степени удовлетворяют потребности индивида, означает еще и право отказаться от навязанных услуг. Так, при получении кредита вы можете не оформлять страхование жизни (правда, в этом случае банк может повысить процент по кредиту) или купить страховку у компании, не аффилированной с банком.

У заёмщиков и страхователей есть право воспользоваться «периодом охлаждения», т. е. изменить свой выбор и в течение двух недель вернуть банку деньги, взятые в кредит, или расторгнуть договор со страховой компанией (правда, если страховой полис уже начал действовать, то деньги за страховку вернут не полностью, а по кредиту придется заплатить процент за время пользования деньгами до расторжения договора).

Быть услышанными в России потребители финансовых услуг могут в разных инстанциях. Помимо судов, обращения в которые по потребителским спорам не облагаются государственной пошлиной, это еще и Роспотребнадзор и Банк России. В Роспотребнадзоре организована общественная приемная, куда граждане могут подать заявление о нарушении своих прав. На сайте Банка России есть интернет-приемная, в которой граждане могут подать жалобу, задать вопрос, отправить предложение или написать благодарность. По ряду вопросов можно обратиться в Службу финансового уполномоченного. Право быть услышанными реализуется также через деятельность организаций, защищающих права потребителей (например, Международную конфедерацию обществ потребителей – КонфОП). (Подробнее о судебном и внесудебном разрешении споров мы расскажем в разд. 11.4.)

В целях формирования основ финансово грамотного поведения потребителей финансовых услуг разработана Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы. Благодаря информационно-просветительским программам для населения, проводимым Минфином России и Банком России, обеспечивается дополнительная возможность реализации гражданами **права на получение потребительских знаний** в отношении финансовых услуг. В частности, много полезной информации можно найти на сайтах «Финансовая культура» (<https://fincult.info/>) и «Мои финансы» (<https://моифинансы.рф>). Кроме того, вопросы финансовой

грамотности включаются в различные дисциплины в программах среднего и высшего образования.

Исключительно важно обеспечить права потребителей на **защиту личной информации**. Это также предусмотрено в нормативных правовых актах. В частности, запрещается требовать сведения, не относящиеся непосредственно к предоставлению услуги, и передавать данные третьим лицам. При пользовании интернет- и мобильным банкингом обеспечивается защита доступа в личный кабинет потребителя.

11.2. Типичные ситуации нарушения прав потребителей финансовых услуг

11.2.1. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ РАСЧЕТНО-ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ

Всё большее распространение получают безналичные расчеты потребителей за товары и услуги. Это предполагает участие посредников в отношениях между потребителями и продавцами товаров и услуг. Кроме кредитных организаций ими могут быть также платежные агенты — организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по приему платежей в пользу третьих лиц от физических лиц и не оказывающих им иных услуг. Отношения между потребителем и платежным агентом регулируются Законом «О защите прав потребителей» и Законом «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами»¹. Самым распространенным примером деятельности платежных агентов является прием платежей потребителей через платежные терминалы.

Нарушение прав потребителей в этом случае может состоять в невыдаче кассовых чеков, непоступлении денежных средств потребителя поставщику (например, оператору сотовой связи), отсутствии информации о владельце платежного терминала и размере комис-

1 Федеральный закон от 3 июня 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами».

сионного вознаграждения, взимаемого при перечислении денежных средств.

Если при оплате терминал не выдал потребителю кассовый чек или в нем содержится неполная информация об услуге и ее поставщике, то потребитель может обратиться в территориальное управление Роспотребнадзора или налоговой инспекции (на официальном сайте ФНС России).



В соответствии с Законом «О защите прав потребителей» обязательства плательщика перед поставщиком по оплате считаются исполненными с момента внесения наличных денежных средств платежному агенту. Следовательно, если денежные средства не поступили на счет поставщика, потребитель может, приложив копию кассового чека, проинформировать поставщика о том, что он своевременно произвел оплату, и потребовать предоставления оплаченного товара (работы, услуги).

Проблемы могут возникнуть при осуществлении автоплатежей. Это удобный инструмент, позволяющий не держать в голове даты оплаты коммунальных услуг, взносов по кредитам, регулярных расчетов с организациями (например, интернет-провайдерами). Автоплатеж можно настроить на сайте организации, оказывающей услуги, указав данные банковской карты в своем профиле или в личном кабинете, или мобильном приложении банка. Списания будут происходить в определенные даты или по факту выставления счетов. Однако иногда из-за технических сбоев, изменения реквизитов организаций платеж не проходит или проходит на несколько дней позже. Если при этом отключается предоставление услуги, например,

блокируется сотовая связь, то после выяснения обстоятельств, устранения сбоя или перенастройки реквизитов, происходит оплата. Но иногда за задержку платежа организация начисляет штраф. Кредитная организация, не получившая вовремя взнос на погашение кредита, фиксирует просроченную задолженность. Это влечет за собой не только штрафные санкции, но и ухудшение кредитной истории. Во всех случаях необходимо написать заявление и оспорить штраф. Поскольку технический сбой произошел не по вине потребителя, он вправе рассчитывать на возврат штрафа и обновление данных кредитной истории. Для того чтобы снизить риск подобных ситуаций, желательно настроить автоплатеж на несколько дней раньше. Также важно следить за списаниями: автоплатеж могут настроить мошенники. Следует также вовремя отключать автоплатеж за услуги, которыми перестали пользоваться.

При безналичном расчете через банкомат кредитной организации потребители могут столкнуться с взиманием банком дополнительной платы (комиссии). На сегодня такие операции относятся к области исключительно договорных отношений банка с владельцем банковского счета, практически не регламентированной законодательно. Поэтому необходимо внимательно прочитать договор, а также изучить тарифы банковских услуг.

При оплате товаров и услуг с помощью банковской карты кредитная организация может пообещать возратить часть потраченных средств. Однако потребителю стоит и в этом случае внимательно изучить правила кешбэка. Иногда банки устанавливают максимум по сумме к возврату или начисление повышенных процентов по кешбэку только при довольно крупных тратах либо взимают плату за обслуживание карты с кешбэком, если клиент совершил платежи на сумму меньше той, которая указана в тарифах. Если кешбэк начисляется баллами, то они могут периодически сгорать или потратить их удастся только в организациях-партнерах. Подписывая договор, потребитель фактически соглашается с этими условиями и не может впоследствии их оспорить.

При расчетах банковской картой банк выполняет двойную посредническую роль, так как дополнительно к обслуживанию банковского счета потребителя-плательщика возникает услуга эквайринга между банком и конечным получателем денежных средств. Услуга осуществляется уполномоченным банком через платежные терминалы (POS-терминалы), установленные в торговых или сервисных предприятиях. По закону при возврате денежных средств, например, за некачественный товар, продавец не может переложить свои финансовые обязательства перед банком-эквайером (оплату комиссии

за обслуживание) на потребителя, но на практике такое периодически встречается. В случае нарушения ваших прав вы можете подать иск в суд.

11.2.2. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Один из хорошо знакомых российскому потребителю видов финансовых услуг — это **сберегательные услуги**. Основной вид сберегательных услуг — банковский вклад.

Потребитель сберегательных услуг может столкнуться с такой проблемой, как предложение банками вместо вкладов других финансовых продуктов, например, инвестиционного или накопительного страхования жизни. Эта проблема обостряется в период снижения ставок по банковским вкладам, когда люди начинают искать более выгодные предложения. Сотрудникам банков выгодно заключать договоры на другие финансовые услуги, потому что они получают за это комиссионные. Страховым компаниям также выгодно реализовывать наиболее прибыльные продукты. Само по себе предложение другой финансовой услуги не является нарушением потребительских прав. Однако на практике недобросовестные банки часто выдают, например, инвестиционное страхование жизни за новый вид банковского вклада. Тем не менее, по сути, это именно страховые услуги с элементами личных инвестиций граждан, и важно помнить, что они не подпадают под действие системы страхования банковских вкладов, доход по ним не гарантирован, а договор заключается на несколько лет и до его окончания получить средства обратно без потерь невозможно. Кроме того, сюрпризом может стать необходимость делать регулярные взносы — раз в месяц или в год —



при накопительном страховании жизни. В противном случае страховая компания может разорвать договор и не вернуть деньги.

Такая тактика порой применяется и к другим продуктам, которые потребителям предлагают под видом вкладов с более высокими процентными ставками. Например, при заключении договора на открытие индивидуального инвестиционного счета сотрудник банка может сообщить, что «гарантирован доход 13%», не уточняя, что это налоговый вычет, который можно получить, только если деньги пролежат на счете 3 года.

Если банк имеет лицензию брокера, то он может открыть клиенту счет для торговли на фондовом рынке, не предупредив, что акции являются высоко рискованными инструментами и вложения в них не защищены от риска финансовых потерь. Иногда от менеджера банка можно услышать совет купить какие-то сверхдоходные бумаги, которые оказываются, например, структурными облигациями. Банк, являющийся агентом управляющей компании паевого инвестиционного фонда, может предложить приобрести паи ПИФа, не сообщив о более высоких рисках такого вложения средств по сравнению с депозитом (об операциях с ценными бумагами подробнее рассказано в гл. 6).

Необходимо быть внимательным при заключении договора с банком, выяснять все характеристики предлагаемых финансовых продуктов. Доказать впоследствии, что вы заключили договор, будучи дезинформированным, весьма сложно. Банк, по сути, не нарушает законодательство, финансовый продукт вы выбрали добровольно, однако такая практика явно является недобросовестной и получила название «мисселинг». Менеджер банка при мисселинге не только скрывает часть информации, но и использует другие приемы: торо-



пит с принятием решений, уверяет, что продукт рекомендует только вам как VIP-клиенту или, наоборот, ссылается на выбор других клиентов банка и полученные ими доходы.

Иногда банки не предоставляют договор для предварительного изучения, что также является нарушением прав потребителя финансовой услуги. Договор нужно требовать перед подписанием и внимательно читать.

Сотрудники отделений банков не всегда предоставляют полную информацию об условиях досрочного закрытия вкладов. При этом у потребителя складывается представление, что деньги невозможно забрать до истечения срока вклада. Препятствием к получению денег в тот день, когда они понадобились, может оказаться требование банка о предварительном заказе денежных средств или перевод их со счета вклада на карточку, по которой установлен лимит снятия наличных. Все эти ограничения должны быть прописаны в договоре.

Нарушения могут происходить и при автоматической пролонгации вкладов. Банк может снизить ставку процента по вкладу, не уведомив потребителя. Банк имеет право это сделать, но обязан напомнить о том, что срок депозита заканчивается, чтобы у потребителя была возможность своевременно принять решение о том, как дальше распорядиться своими деньгами.

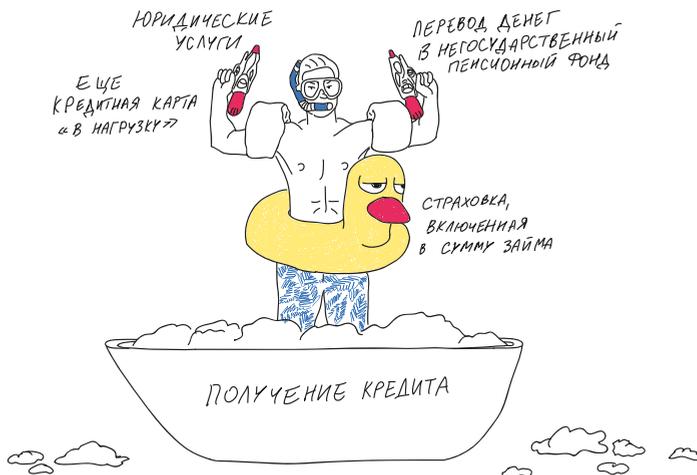
Потребитель может также столкнуться с проблемой «тетрадных вкладов». Это ситуация, когда вы вносите деньги на вклад, но они не поступают на счет банка. В таких случаях деньги оседают в карманах недобросовестных сотрудников банков, которые только сделали вид, что заключили с вами договор и выписали приходно-кассовый ордер, соблюдая все необходимые требования. Например, на документах может стоять подпись сотрудника банка, который в этот день не должен был присутствовать на работе. Подав в суд иск о нарушении своих прав в таком случае, вы не можете быть в полной мере уверены, что судья при разрешении спора встанет на вашу сторону. Возникновение такой ситуации менее вероятно, если вы открываете вклад в надежном банке. Увод ваших денег в «тетрадный вклад» практически исключается, если вы оставите «денежный след» — для этого достаточно перевести деньги на вклад из другого банка в безналичном порядке. В последние годы «тетрадные вклады» практически исчезли, но принятие мер предосторожности никогда не бывает лишним.

11.2.3. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ

Банковский кредит, наряду с банковским вкладом, — одна из самых востребованных потребителями финансовых услуг. Сфера кредитных услуг подробно регламентирована: существуют требования к информации о кредитах и займах, которая должна быть предоставлена заёмщику; ограничен процент по кредитам и займам; регламентированы действия по взысканию задолженности.

Проблемы у потребителей, как правило, возникают не в связи с самим кредитом, а «вокруг» него. Например, уже длительное время остается актуальным навязывание сопутствующих кредиту услуг — чаще всего это страхование жизни и здоровья заёмщика в пользу банка-кредитора. Запрет на «пакетирование» услуг, установленный законодательством Российской Федерации о защите прав потребителей, не всегда дает должный эффект защиты интересов граждан. Формально заёмщик приобретает страховку добровольно, но в большинстве случаев этой добровольности предшествует устный намек на то, что без страховки кредит могут и не дать. Также банк может предлагать кредит под более высокие проценты, если страховка не оформлена. Если первое утверждение сложно проверить, то во втором случае надо попросить сотрудника банка предоставить расчеты. Поскольку страховка часто включается в тело кредита, на которое начисляются проценты, заёмщику может оказаться выгоднее согласиться на более высокий процент, снизив объем переплаты по кредиту.

Банк может предлагать кредит под более высокий процент, если вы заключаете договор не с рекомендованной страховой компанией,



а с выбранной вами самостоятельно. Неизвестный страховщик может оказаться недобросовестным, и заключение договора с ним не снизит риски банка. Однако при смене страховой компании после заключения кредитного договора банк не вправе повышать процент по кредиту.

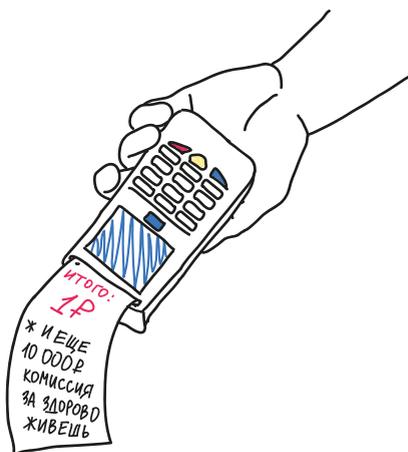
Для пресечения практики навязывания полисов заёмщикам Закон «О потребительском кредите (займе)» обязывает страховые организации предоставлять страхователям 14-дневный **«период охлаждения»** по большинству видов добровольного страхования. Соответственно в течение 14 календарных дней после приобретения полиса гражданин может отказаться от страховки, вернув практически всю сумму уплаченной страховой премии. Однако кредитные организации нередко продолжают требовать от заёмщика страховку в качестве меры обеспечения обязательств по кредитному договору, в том числе в расчете на то, что потребитель не будет оспаривать навязанную ему возмездную страховую услугу в суде, так как в сравнении с суммой кредита ее стоимость относительно невелика. Не стоит пренебрегать возможностью сэкономить даже на малом. Разобравшись в ситуации, требуйте вернуть деньги.

Отметим, что с 2022 г. аналогичное право на 14-дневный «период охлаждения» распространяется и на иные дополнительные услуги, оказываемые кредитором или третьим лицом, которые при предоставлении потребительского кредита предлагаются заёмщику за отдельную плату.

Менеджер банка, помимо лишних страховок, может попытаться навязать заёмщику другие финансовые и нефинансовые услуги организаций-партнеров. Например, предложить перевести деньги в сотрудничающий с банком негосударственный пенсионный фонд, продать абонементы на юридические или медицинские услуги. Подписывая бумаги при получении кредита, заёмщик должен внимательно изучить их, чтобы не поставить свою подпись под договором на услуги, не имеющие отношения к кредиту. Банк не вправе включать такие услуги в кредитный договор по умолчанию или делать их необходимым условием получения кредита. Если заёмщик все же дал осознанное или неосознанное согласие, то он может в любой момент отказаться от навязанных услуг. На некоторые из них существует свой «период охлаждения». Заёмщик может подать жалобу в Роспотребнадзор или Банк России даже в том случае, если на ту или иную услугу нет «периода охлаждения» и банк отказывается вернуть деньги за ненужные сервисы.

Банки не всегда предоставляют потребителям полную информацию о штрафах и комиссиях. Часто взимание комиссий противоре-

чит нормам законодательства. Например, банк не должен брать деньги за выдачу справки об отсутствии ссудной задолженности, отсутствии просрочки по внесению платежей, величине погашенного кредита, сумме уплаченных процентов. В соответствии с Законом «О потребительском кредите (займе)», эту информацию потребитель может получать раз в месяц бесплатно. Незаконными являются, например, штрафы за отказ подписать договор или за невозможность доказать целевое использование кредита. Соглашаться на оплату всех штрафов и комиссий не следует. Предварительно необходимо выяснить, имеет ли право банк их взимать, упоминаются ли они в договоре. Если кредитная организация нарушает ваши права, сообщите в электронную приемную Банка России. Защитить свои права можно также, обратившись в Роспотребнадзор или подав иск в суд.



Законом установлены ограничения на размер неустойки (штрафа, пени) за просрочку оплаты кредита. Для того чтобы обойти эти требования, банки иногда создают «псевдоуслуги», которые по сути своей являются фиксированными штрафами. Например, банк может платно информировать заёмщиков о фактах просрочки и необходимости внести платеж. Это не является прямым нарушением законодательства, но требует внимания при изучении договора и выборе кредитного продукта.

Однако банки не всегда с готовностью предоставляют договор, а также график платежей для предварительного ознакомления. Иногда сотрудники банков предлагают снизить размер ежемесячного платежа, увеличивая срок кредитования. В результате происходит существенный рост переплаты по кредиту. И потребитель не может своевременно разобраться и выбрать для себя наиболее выгодные условия. Старайтесь получить необходимые документы, а также полноценную консультацию до подписания договора.

Банки, микрофинансовые организации и кредитные потребительские кооперативы имеют право продавать долги заёмщиков как профессиональным кредиторам и коллекторам, так и физическим лицам. Новый кредитор в любом случае должен придержи-

ваться условий первоначального договора. Также следует помнить, что на переуступку долга физическому лицу заёмщик должен дать согласие в явном виде, причем не при заключении договора, а уже после возникновения просрочки, и он имеет право отказаться. А вот согласие на переуступку долга профессиональному кредитору может быть зафиксировано сразу при заключении договора: например, галочкой отмечается соответствующий пункт. На такие вещи также необходимо обращать внимание, подписывая договор.

11.2.4. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

При пользовании страховыми услугами у потребителей может возникнуть два рода проблем:

- неполное, недостоверное, несвоевременное информирование о страховой услуге, приводящее потребителя к неправильному выбору;
- споры в связи с наступлением страхового случая, а также в отношении порядка выплат по нему.

Предоставление неполной или недостоверной информации страховой организацией доказать непросто. Договор заключен, необходимые документы подписаны, а что при этом говорил страховой агент, осталось между вами. Здесь страхователю может помочь упомянутое выше право на использование «периода охлаждения». Вы имеете право расторгнуть договор в течение **14 календарных дней**, если, внимательно прочитав еще раз его условия, сочтете их невыгодными для себя.

Решить проблему дезинформирования потребителей относительно договора индивидуального страхования жизни помогут два документа: принятый в 2018 г. «Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций страховщиков»¹ и Указание Банка России от 11 января 2019 г. № 5055-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с участием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика».

В Базовом стандарте, в частности, предусмотрено дополнительное информирование потребителей:

¹ Утвержден Решением Комитета финансового надзора Банка России. Протокол от 9 августа 2018 г. № КФНП-24.

- о рисках, связанных с заключением такого договора;
- об отсутствии гарантированного получения дохода по договору;
- о порядке расчета выкупной суммы с указанием ее размера;
- о порядке начисления инвестиционного дохода;
- о сроке невозврата выкупной суммы при досрочном расторжении договора по инициативе получателя страховых услуг.

Второй тип проблем требует подробного рассмотрения предмета спора и проведения экспертной оценки. Например, страховщик может отказаться выплачивать компенсацию по договору добровольного личного страхования в связи с наступлением инвалидности, если она была зафиксирована после окончания срока договора. Учитывая, что само заболевание было диагностировано, пока договор еще действовал. Нередки случаи отказа выплат при автостраховании (если виновник аварии был пьян или скрылся с места аварии, водитель не был вписан в полис, машину угнали вместе с ключами и документами, механизм образования повреждений не соответствует обстоятельствам, указанным в заявлении о страховом случае). Во всех этих случаях страховщик, не выплачивающий компенсацию, нарушает ваши права. Исключение составляет ситуация с пьяным водителем. Деньги должны быть выплачены пострадавшему в случае страховки ОСАГО, а вот отказ в возмещении по каско нетрезвому водителю правомерен.

Главное, как и при пользовании прочими финансовыми услугами, — внимательно читать правила страхования и договор, который предлагает страховой агент. Не стесняться задавать уточняющие вопросы. Желательно приобретать услуги страховых компаний, давно существующих на рынке и дорожащих своей репутацией. Полис ОСАГО можно также проверить на подлинность, воспользовавшись специальным сервисом на сайте Российского союза автостраховщиков.

При возникновении конфликта со страховой компанией, после обращения туда с требованием и до обращения в суд необходимо направить обращение финансовому уполномоченному (подробнее об этом будет рассказано в подразд. 11.4.4).

11.2.5. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

В последнее время торговля ценными бумагами становится все более привлекательной для простых граждан. Как уже было сказано, иногда они становятся жертвами мисселинга, но часто это сознательный выбор финансовых инструментов с высокой доходностью. Однако даже в этом случае граждане часто забывают о повышенных рисках инвестирования. Кроме того, их права могут быть нарушены финансовыми посредниками. Для того чтобы торговать на бирже, необходимо заключить договор с компанией, у которой есть лицензия на брокерскую деятельность.

При желании самостоятельно принимать оперативные решения о покупке и продаже ценных бумаг можно воспользоваться услугами брокера. Он выполняет поручения клиента, но берет за это комиссию. Полная сумма брокерского обслуживания может не афишироваться, но ее стоит узнать. Также брокер может предложить «торговлю с плечом», на средства, которые он предоставляет клиенту в займы. Это крайне рискованно, поскольку при неудачном стечении обстоятельств можно потерять не только свои деньги, но и оказаться в долгах. Об этих рисках недобросовестные брокеры также предпочитают умалчивать. Некоторые брокерские компании заманивают клиента через обучающие курсы и демоверсии торгов. Создается иллюзия компетентности и легкости осуществления операций, которая впоследствии также может привести к существенным потерям.

Если есть сомнения в том, что у вас имеется достаточный запас знаний и времени для самостоятельного принятия решений, можно заключить договор доверительного управления. Однако и в этом случае вас могут попросить принять решение о степени рискованности инвестиционной стратегии и настойчиво предлагать более рискованные варианты, которые могут привести к более высоким доходам и как следствие — более высоким комиссиям управляющему. Полную сумму комиссий также необходимо уточнять при выборе управляющей компании. Фиксированные комиссии повышают определенность для клиентов, но снижают стимулы управляющего.

Для защиты прав инвесторов Банк России утвердил базовые стандарты оказания услуг брокерами и управляющими компаниями.

11.3. Мошенничество на финансовом рынке

11.3.1. ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

В России финансовые пирамиды появились в 1990-х гг. Населению открылись новые возможности для инвестиций, а в условиях низкой финансовой грамотности сложно было распознать мошеннические схемы. Возможно, вы слышали о такой пирамиде, как АО «МММ», чья реклама в далеком 1994 г. транслировалась даже по центральным телеканалам. Миллионы людей вложили в эту компанию деньги в ожидании высокого дохода, и большая часть вкладчиков их потеряла. Создателя МММ судили и приговорили к тюремному заключению. А когда он вышел на свободу, то организовал новую финансовую пирамиду. И, что удивительно, нашлись люди, которые снова поверили в возможность легкого и быстрого обогащения. Финансовые пирамиды неистребимы и многолики. Давайте разберемся, что они собой представляют.

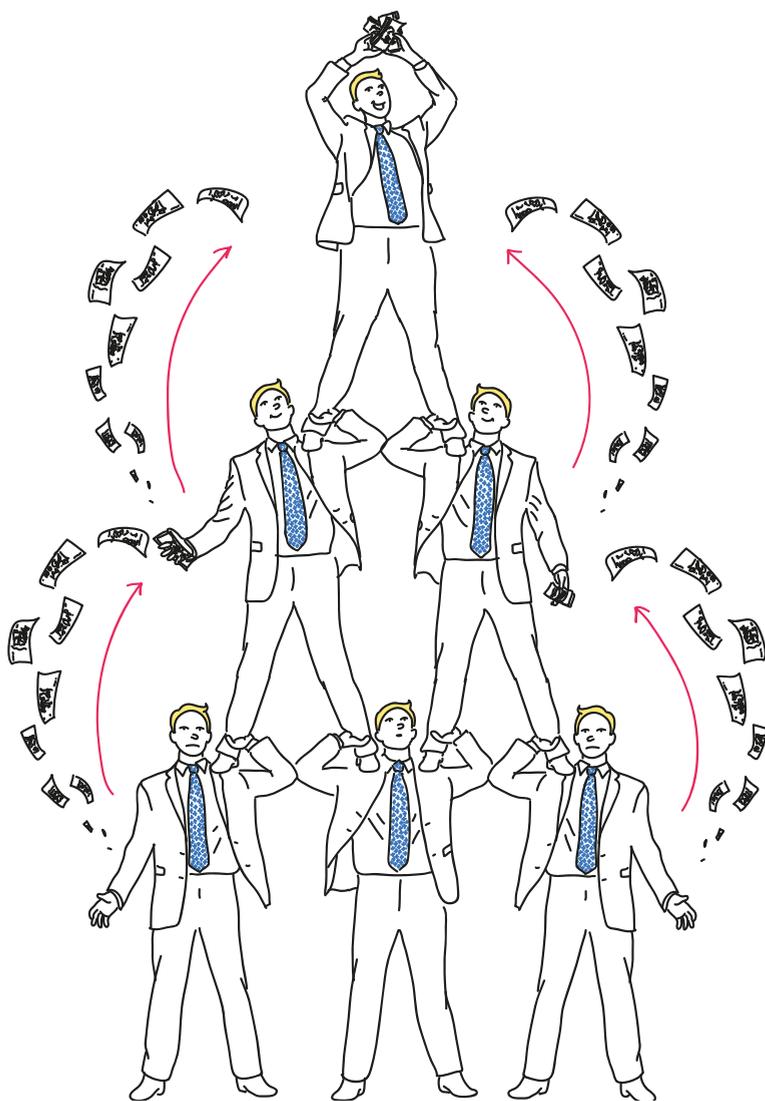
Классическая финансовая пирамида устроена очень просто. Не производя никаких продуктов и не осуществляя экономической деятельности, компания обещает выплачивать вкладчикам высокие проценты. Как это возможно? За счет средств, которые принесут новые вкладчики. Однако поток доверчивых граждан со временем иссякает, и наступает ожидаемый крах финансовой схемы. Поскольку деньги тех, кто пришел последним и оказался внизу пирамиды, уже были выплачены ее верхушке, большинство участников не получит не только обещанных процентов, но и не сможет вернуть вложенные средства.

Как действуют и под что маскируются современные финансовые пирамиды

В **классической схеме** от вас могут даже не скрывать, что ваши деньги будут выплачены участникам пирамиды, пришедшим раньше, а вы получите деньги пришедших после вас. Вам могут показаться убедительными доводы, что сейчас за счет новых методов привлечения вкладчиков, например, с помощью социальных сетей, пирамиды более устойчивы, а доходы будут выше, чем в 1990-х гг. Но это, безусловно, не так. Люди стали меньше доверять сомнительным предложениям, а значит, скорый крах пирамиды неизбежен и вам не стоит вкладывать в нее деньги.

Финансовая пирамида может выглядеть как **инвестиционная компания**. Вам предложат купить акции или облигации высокодоходных производств, обычно в нефтяной отрасли, сельском хозяйстве, фармакологии, золотодобыче, строительстве. Не надо обращать внимания на обещания высоких доходов и звучное название компании: скорее всего, перед вами мошенники, которые на самом деле не будут никуда вкладывать ваши деньги, а просто исчезнут с ними.

Одна из самых распространенных мошеннических схем сегодня — обещание получения фантастических доходов на высокорисковых рынках («Форекс», криптовалюта). Апеллируя к теоретической



возможности получения высоких доходов трейдерами, мошенники предлагают обогатиться, копируя сделки «рыночных гуру» или просто передавая денежные средства в управление удачливым трейдерам. Как только вы внесете деньги на счет такой недобросовестной (нелицензированной) компании, он начнет стремительно обнуляться, и у вас, скорее всего, не будет реальной возможности что-либо востребовать с мошенников. Компания окажется зарегистрированной в далеких островных юрисдикциях или без какой-либо регистрации вовсе.

Мошенники могут представляться организацией, **выдающей кредиты или займы**. Рассчитана эта схема на людей с плохой кредитной историей, которым отказывают банки. Вам предложат внести некоторую сумму в качестве комиссии посреднику, чтобы затем получить кредит. Деньги могут собирать и под обещания погасить или реструктуризировать ваш кредит, взятый в другой организации. Но итог и здесь несложно предсказать: собрав деньги, мошенники скроются и продолжают искать доверчивых клиентов на новом месте.

Обман граждан может быть замаскирован под возможность **дополнительного заработка**. Вам предлагают купить ресурсы (семена растений, мицелий грибов для выращивания, заготовки для обработки) или товары для распространения. Потом обещают выкупить результаты вашего труда по более высокой цене или принять обратно нереализованный товар. Но придя через некоторое время в офис компании, вы найдете пустое помещение. Мошенники собрали деньги и исчезли.

Признаки, по которым можно распознать финансовую пирамиду

- Отсутствие лицензии Банка России на ведение соответствующей деятельности (для финансовых организаций). Даже если сотрудники компании предъявляют бумагу с красивыми печатями, она может оказаться поддельной. Сведения необходимо перепроверить на сайте Банка России в разделах «Справочник кредитных организаций» и «Финансовые организации».
- Короткий срок существования организации, минимальный уставной капитал, единственный учредитель. Если компания зарегистрирована накануне сбора денежных средств и не имеет запаса прочности, не стоит иметь с ней дела. Данные можно проверить в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) на сайте ФНС России.
- Активная реклама с обещанием высоких доходов. Что такое высокие доходы? Для банковских вкладов в 2021 г. подозрительно высокими кажутся даже 7–8 % годовых. В микрофинансовых компаниях должны насторожить ставки выше

20%. Если вам предлагают вложиться в реальный, легальный и надежный бизнес-проект, посмотрите, по каким процентным ставкам банки выдают кредиты нефинансовым организациям (эта статистика публикуется на сайте Банка России). Если вам предлагают доход, который превышает стоимость банковских кредитов, значит, ваш партнер не может получить деньги в банке, т. е. банки, имея больше возможностей для проверки сведений о компании, чем простые граждане, не поверили в этот «прекрасный» бизнес.

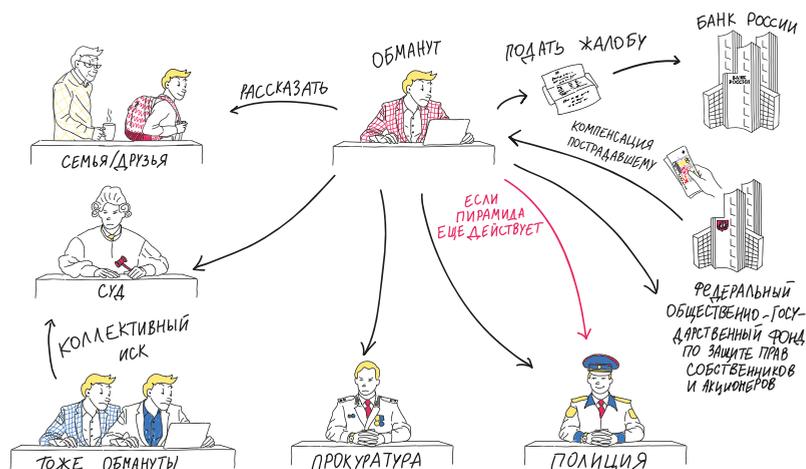
- Заявления об отсутствии рисков. Прочитав наш учебник, вы уже знаете, что высокая доходность, как правило, сопровождается высокими рисками. Если компания о них умалчивает, то это повод не доверять ей.
- Требование предварительных взносов для решения ваших кредитных проблем.
- Отсутствие устава компании, опубликованных отчетов и балансов, сведений о конкретных объектах инвестиций.
- Отказ в оформлении договора и других подтверждающих документов, что вы являетесь клиентом компании и передали ей деньги. В договоре должны быть четко прописаны обязанности фирмы перед вами и условия возврата денежных средств.
- Просьбы о распространении информации среди знакомых, обещания дополнительных выплат за каждого приведенного клиента. Зная, как устроены финансовые пирамиды, вы теперь понимаете, зачем это нужно недобросовестной компании.

Нельзя сказать, что любой из этих признаков или даже сочетание нескольких из них однозначно указывают на то, что перед вами финансовая пирамида. Однако, если у вас появился повод для сомнений, лучше поискать менее рискованное финансовое предложение от надежной организации, имеющей лицензию Банка России. Желая рискнуть можно дать совет собрать, по крайней мере, документы, подтверждающие, что компании были переданы денежные средства (договор, выписка по банковскому счету, приходный кассовый ордер). В редких случаях, если мошенники окажутся нераστοпными и не успеют скрыться, это даст некоторые шансы получить деньги назад в судебном порядке (рис. 11.2).

Если вы всё же стали жертвой мошенников, то об этом необходимо сообщить в правоохранительные органы. За организацию финансовых пирамид предусмотрена уголовная ответственность. Даже если вы не вернете свои деньги, то хотя бы будете знать, что

РИСУНОК 11.2

Варианты действий при выявлении признаков финансовой пирамиды



обманувшие вас люди понесут наказание. Также полезно помнить, что за привлечение денежных средств и рекламу пирамид предусмотрено административное наказание (для граждан от 5 000 до 50 000 руб.). Подумайте об этом, прежде чем агитировать знакомых отдать деньги сомнительной компании.

Если финансовая пирамида еще действует, можно составить письменную претензию в адрес компании и потребовать вернуть деньги. В случае отказа обратитесь в полицию или прокуратуру с заявлением о наличии признаков преступления. Подайте гражданский иск в суд о взыскании вложенных денежных средств, суммы неосновательного обогащения, процентов за пользование чужими денежными средствами и компенсации морального вреда. Постарайтесь найти других жертв мошенников и подать коллективный иск.

О подозрительных финансовых операциях надо сообщить в Банк России. Вашу жалобу рассмотрят и проверят компанию, которой вы передали деньги. Обязательно расскажите о произошедшем своим родственникам и знакомым, напишите пост в социальных сетях. Вы не только предостережете остальных, но, возможно, найдете новую дислокацию мошенников.

Важно помнить, что даже обнаружение преступников не гарантирует возврат вложенных вами средств. Попытаться получить компенсацию можно в Федеральном общественно-государственном фонде по защите прав вкладчиков и акционеров (<https://fedfond.ru>). Компания должна быть в реестре фонда (в нем уже более 500 компаний). Для получения денег необходимо предъявить подтверждающие документы. При соблюдении этих условий вернуть можно только те

деньги, которые вы внесли, но не более 35 000 руб. В реестр компании попадают после завершения ликвидации, которая может растянуться на несколько лет (см. рис. 11.2).

11.3.2. «ЧЕРНЫЕ» КРЕДИТОРЫ

Речь пойдет о компаниях, действующих на рынке кредитования **нелегально**, и о возможных опасностях взаимодействия с ними.

На рынке существует несколько видов профессиональных кредиторов: банки, микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды. Чтобы иметь право выдавать кредиты и займы на постоянной основе, такие организации получают специальное разрешение Банка России.

Другие юридические лица могут выдавать потребительский заём не более одного раза в год. Но есть компании, которые привлекают клиентов регулярно, не имея разрешения Банка России, т. е. выдают займы нелегально.

Чем опасно взаимодействие с такими компаниями? Они, как правило, предлагают взять у них деньги под более высокий процент. Для легального кредитора установлены ограничения по максимальной процентной ставке займа и предельной задолженности заемщика. Нелегальные кредиторы эти требования не соблюдают.

«Черные» кредиторы также нередко занимаются подлогом при составлении договоров, включая условия, которые могут привести к потере имущества должника. Например, вместо договора залога квартиры заёмщикам часто предлагают подписать договор купли-продажи, объясняя это тем, что его проще зарегистрировать, а после возврата кредита квартира будет возвращена. Подписав такой договор, вы подвергаете себя огромному риску, причем во многих случаях ни правоохранительные органы, ни суды не смогут вас защитить, ведь вы добровольно поставили свою подпись на документе.



Став клиентом «черного» кредитора, вы оказываетесь вне правового поля и в случае просрочки выплаты задолженности. Существуют законодательные ограничения на действия коллекторов (об этом рассказано в гл. 5), но «черные» кредиторы их игнорируют. Ночные звонки, причем не только вам, но и вашим родственникам, друзьям, работодателям, порча имущества, угрозы жизни, иногда приводимые в исполнение, — всё это методы работы нелегальных кредиторов. Безусловно, такие действия с их стороны противоправны, но вам придется с этим столкнуться.

Становясь клиентом нелегальной организации, вы также должны понимать, что ваши персональные данные могут оказаться в руках мошенников, которые оформят по вашему паспорту еще несколько кредитов. Вы о них даже не узнаете, пока вам не позвонят с требованием оплатить задолженность либо легальная организация не откажет в выдаче кредита или займа на основании плохой кредитной истории.

Что делать, чтобы не стать жертвой «черных» кредиторов? Проверить компанию, с которой вы собираетесь заключить договор, в разделах «Справочник кредитных организаций» и «Финансовые организации» на сайте Банка России. Также важно внимательно изучить договор. В нем должны быть четко прописаны суммы и сроки, права и обязанности — ваши и контрагента, ответственность, которая наступит, если долг не будет возвращен вовремя. Важен и вид договора, например, наличие информации о полной стоимости кредита на первой странице, оформленной в соответствии с требованиями законодательства. Вместе с договором должен быть предоставлен график платежей, информация о тарифах и комиссиях.

Все документы вы имеете право взять домой или показать юристу. На изучение и обдумывание дается 5 дней. На этот срок условия договора зафиксированы. Если вам не дают ознакомиться с документами, показывают их не в офисе, просят подписать договор быстрее, предупреждают, что на следующий день таких выгодных условий уже не будет, то это еще один повод не иметь дела с компанией (рис. 11.3).

РИСУНОК 11.3

Действия перед заключением кредитного договора



Если вы всё же воспользовались услугами недобросовестной компании, обязательно сообщите о ее нелегальной деятельности в правоохранительные органы, напишите жалобу через интернет-приемную Банка России, расскажите о случившемся как можно большему количеству людей.

11.3.3. МОШЕННИЧЕСТВО С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ

Самая банальная неприятность, которая может с вами случиться — это **потеря** или **кража банковской карты**. Новый обладатель карты получает практически всю необходимую информацию, чтобы делать по ней покупки на тех сайтах и в интернет-магазинах, где не требуется двухфакторная идентификация (при помощи кода из СМС-сообщения). А если карта предполагает возможность бесконтактной оплаты, то он сможет расплачиваться в обычных магазинах в пределах определенного лимита (как правило, до 1000 руб., а по некоторым картам и больше) до тех пор, пока вы не заблокируете карту.

Если вы поняли, что карта больше не находится у вас, необходимо срочно ее заблокировать. Для этого надо позвонить в банк, выпустивший карту, или, если есть такая возможность, воспользоваться опцией блокировки в интернет- или мобильном банке. Полезно сразу после получения карты подключить СМС-оповещение о списаниях средств по карте, чтобы сразу обнаружить, что по ней совершает покупки кто-то другой. Также банки могут вас информировать об операциях по карте, посылая письма по электронной почте или push-уведомления через мобильные приложения. Некоторые банки предлагают услугу временной блокировки или установку нулевого лимита по операциям. Эти опции могут быть полезны, если вы не уверены, что потеряли карту. В противном случае после блокировки придется ее перевыпускать, к тому же, скорее всего, за дополнительную плату.

Если деньги с карты успели снять, можно опротестовать операцию. Но сделать это надо не позднее следующего дня после получения от банка оповещения о снятии денег. Банк рассмотрит ваше заявление в течение 30 дней, если операция совершена в России, и 60 дней, если за рубежом, и в зависимости от конкретного случая примет решение о возмещении либо откажет. Однако если вы сами передали мошенникам реквизиты карты и прочую информацию, необходимую для списания денег, то банк ничего не вернет.

Часто сам владелец карты помогает мошенникам украсть деньги. Вам могут позвонить (или прислать СМС) якобы из службы поддержки банка, сообщить, что карта заблокирована или что по ней

проводятся сомнительные операции. При этом мошенники могут назвать вашу фамилию, имя и отчество, номер паспорта, ваш год рождения и т. д. Далее вас попросят назвать код CVV/CVC (три цифры на оборотной стороне карты в белом поле после номера) или код из СМС-сообщения. Этого делать ни в коем случае нельзя. Сотрудники банка никогда не запрашивают такую информацию. При малейших сомнениях положите трубку и перезвоните по номеру телефона банка, указанному на обратной стороне банковской карты или на сайте банка, и уточните, действительно ли возникли проблемы.

Мошенники также могут попробовать узнать необходимые им реквизиты карты, предлагая перевести на нее деньги (оплату за что-то, компенсацию от государственных органов, выигрыш). Надо помнить, что для перевода денег на карту достаточно знать ее номер, остальное никому сообщать не следует.

Данные карты мошенники могут украсть и **через банкомат**, установив на него скиммер. Это устройство копирует данные с магнитной полосы карты. Для кражи ПИН-кода на банкомат может быть установлена скрытая камера или накладная клавиатура. Всегда прикрывайте клавиатуру рукой, когда вводите ПИН-код. Обращайте внимание на странную фактуру или расшатанность клавиатуры. Лучше всего пользоваться банкоматами в отделениях банков — там мошенникам сложнее установить считывающую аппаратуру. А наиболее надежными являются банкоматы с «крыльями» на клавиатуре.

С мошенничеством при использовании POS-терминалов вы можете столкнуться при оплате в **магазинах, кафе и ресторанах**. Kassир или официант может увидеть, как вы набираете ПИН-код или сфотографировать карту. Поэтому никогда нельзя выпускать карту из рук.

Еще одним видом мошенничества является попытка **списать с карты сумму дважды**. Вам говорят, что оплата не прошла и просят ввести ПИН-код повторно. Выполнить такую просьбу можно, только если вам покажут чек о сбое или отказе в проведении операции, который в этом случае должен выдать POS-терминал.

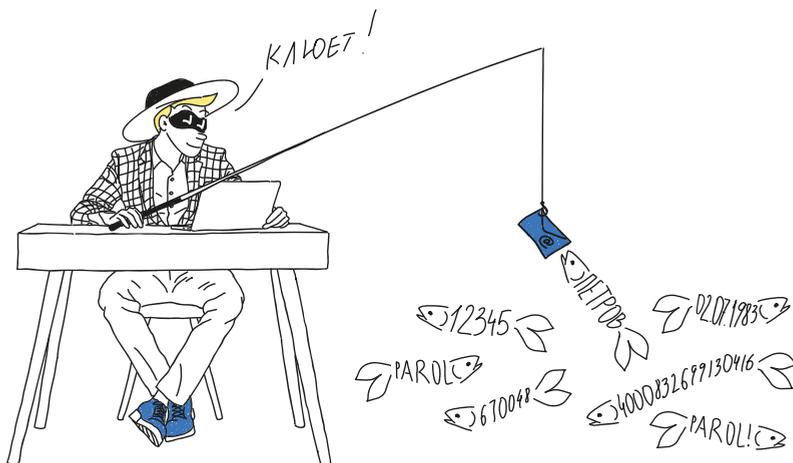
11.3.4. КИБЕРМОШЕННИЧЕСТВО

С развитием онлайн-платежей и переводов, с появлением возможности покупать продукты и услуги через сайты нам стало удобнее жить. Однако с появлением новых технологий возникают и новые риски: мошенники могут получить доступ к средствам на ваших счетах разнообразными способами. В этом разделе мы рассмотрим наиболее распространенные из них.

Фишинг — это выуживание конфиденциальных данных: паролей, реквизитов счета, карты, электронного кошелька (рис. 11.4). В предыдущем подразделе мы уже рассказали о том, как это происходит, когда мошенники используют телефонную связь. Здесь остановимся на возможностях, которые предоставляет Интернет.

РИСУНОК 11.4

Фишинг



Источником угрозы может стать **письмо, полученное по электронной почте**. Если оно придет от незнакомого человека, это, скорее всего, вас насторожит. Но мошенники иногда делают рассылку со взломанных аккаунтов ваших друзей, а также с электронных адресов якобы государственных органов, банков или известных компаний. Открывать такие письма можно, а вот переходить по ссылкам и скачивать вложения ни в коем случае нельзя. За фразами: «Кликни сюда, чтобы получить автомобиль», «Нажмите, чтобы восстановить доступ к банковскому счету», «Вам выписан штраф, для оплаты перейдите по этой ссылке» — могут скрываться вирусы. С их помощью мошенники получают доступ к данным, хранящимся на вашем компьютере, в планшете или телефоне, в том числе к паролям и реквизитам, а после этого с ваших счетов будут списаны деньги. Ссылки могут вести на **фишинговые сайты**. Они оформлены как сайты государственных органов, банков, компаний, но, вводя на них данные своей карты, вы передаете их мошенникам.

Для **защиты от фишинга** необходимо соблюдать меры предосторожности. Поставьте антивирусные программы на все свои гаджеты и регулярно обновляйте их. Не переходите по ссылкам в подозрительных письмах. Внимательно изучайте сайты, на которые вас перенаправили: их содержимое (логотипы, меню, указанные телефоны и адреса организаций) могут не соответствовать официальному. Отличаться будет и адресная строка браузера. Убедитесь, что адрес начинается с букв `https://` и рядом стоит значок в виде закрытого

замка. Такие сайты обеспечивают безопасное соединение. Нажав на значок-замок, можно посмотреть сертификат сайта и удостовериться, что он выдан именно той странице, на которой вы находитесь, и срок его действия не истек.

Раскрыть данные ваших карт можно и при совершении **покупок в интернет-магазинах**. Мошенники копируют настоящие сайты, чтобы после ввода вами реквизитов воспользоваться ими для доступа к вашим деньгам. Поэтому желательно приобретать товары на сайтах известных магазинов, имеющих много отзывов. При переходе на страницу оплаты ищите логотипы программ MasterCardSecureCode, VerifiedbyVisa и MirAccept. Эти программы защищают вас с помощью технологии 3D-Secure. Если она поддерживается сайтом магазина, то после ввода реквизитов карты вы попадаете на безопасную страницу интернет-банка, затем вам будет прислан код подтверждения и только после его ввода деньги будут списаны. Еще полезно завести отдельную карту для оплаты покупок в Интернете и переводить на нее перед транзакцией ровно ту сумму, которая требуется. Так вы будете уверены, что в любом случае не потеряете средства, превышающие стоимость покупки.

Мошенники иногда подстерегают вас и на **сайтах-агрегаторах**, которые соединяют покупателей и продавцов. Пострадать можно как предлагая, так и приобретая вещи. У продавцов мошенники выманивают данные банковской карты. Звонят и предлагают произвести оплату прямо сейчас, но просят помимо номера карты назвать код CVV/CVC. Эта информация для перевода денег на карту не нужна, код сообщать ни в коем случае нельзя. Также нельзя переходить по ссылке, которую может прислать ваш контрагент для осуществления платежа. Если вы покупаете вещь, вас могут попросить сделать предоплату. Часто после этого потенциальный продавец избавляется от сим-карты и скрывается.

Иногда мошенники используют названия крупных и известных компаний, слегка их меняя, например, добавляя букву или цифру, а также создавая похожие (фейковые) сайты. Такую фирму можно зарегистрировать и потом ждать невнимательных клиентов, которые думают, что имеют дело с серьезной организацией.

В последнее время набирает обороты мошенничество с QR-кодами. Эти коды легко разместить в различных местах, чем и пользуются мошенники. Сканируя код ради любопытства, с целью получения скидки, желая уточнить информацию, можно заразить свой гаджет вирусом, похищающим данные или списывающим все деньги со счетов. Также мошенники могут приклеить поддельный QR-код поверх правильного и вы, думая, что расплачиваетесь за покупку или по

счета в ресторане, переводите деньги не продавцу, а создателю поддельного кода. Чтобы обезопасить себя, перед тем как сканировать код, необходимо проверить, не наклеен ли он поверх другого кода, постараться уточнить, действительно ли в компании существует такой способ оплаты, а главное, не сканировать коды, просто попавшиеся на глаза. Перед подтверждением оплаты полезно проверить реквизиты компании, которой вы перечисляете деньги.

Мошенники могут взломать электронную почту ваших друзей или **аккаунты в социальных сетях**. С этих аккаунтов вам будут поступать просьбы о помощи: собрать деньги на операцию родственникам, дать в долг, купить билет домой, с информацией о том, куда переводить деньги – номером счета мошенников. Как бы ни был вам дорог человек, постарайтесь связаться с ним и выяснить, действительно ли он попал в беду. Это также позволит ему узнать, что его аккаунт взломан, и написать друзьям и знакомым, что тревога ложная и деньги пересылать не надо.

В 2021 г. в ряд законов («О банках и банковской деятельности», «О рынке ценных бумаг», «О национальной платежной системе») были внесены изменения, направленные на предотвращение и пресечение неконтролируемого распространения мошенниками недобросовестной информации. В соответствии с ними запрещается размещение в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе в сети Интернет, информации, позволяющей в целях неправомерного завладения (или создания условий для неправомерного завладения) имуществом клиентов финансовых организаций осуществлять доступ к информационным системам финансовых организаций, электронным средствам платежа или программному обеспечению (которое применяется клиентами с использованием технического устройства, подключенного к информационно-телекоммуникационной сети Интернет, и используется ими при получении услуг финансовых организаций), а также доступ к базам данных, содержащим информацию об указанных клиентах.

Банк России для защиты потребителей от таких мошенников получил право обращаться в суд с административными исковыми заявлениями о том, что информацию, размещенную на мошеннических сайтах, запрещено распространять в Российской Федерации. Кроме того, Банк России имеет право направлять в Генеральную прокуратуру Российской Федерации уведомление о распространении в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе в сети Интернет, недобросовестной информации мошенниками, в том числе организаторами финансовых пирамид.

11.3.5. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ

Существует множество мошеннических схем, эксплуатирующих страх, чувство долга, одиночество, скуку, невнимательность, желание быстро обогатиться или, наоборот, помочь близким. Люди часто недооценивают риски, неверно интерпретируют информацию, переоценивают собственные знания или предпочитают не размышлять и действовать наудачу¹. Именно на этом и играют мошенники, стараясь создать условия, в которых сложно принимать обдуманное решение.

Разберем несколько примеров.

Вам **звонят по телефону**: собеседник представляется сотрудником службы безопасности финансовой организации (коммерческого банка или даже Банка России) и сообщает, что зафиксирована попытка хищения средств с вашего счета. После того как вы поверили и испугались, вам предлагают совершить ряд действий, которые якобы вернут деньги на ваш счет или воспрепятствуют дальнейшим хищениям. В процессе разговора мошенники просят продиктовать данные карты, пароли, которые приходят вам в СМС, либо установить программу, которая поможет защитить ваш телефон от вируса, похищающего деньги. Итог всегда один: полное (если мошенники знают сумму остатка) или частичное исчезновение средств с вашего счета. В этом случае также надо помнить правило: никогда никому не сообщать одновременно номер карты и имя владельца, а тем более код CVV/CVC и пароли. Устанавливать незнакомые программы, присланные сомнительным источником, также не следует.

Другой вариант: **вам сообщают, что близкий человек попал в беду** — пострадал в автомобильной аварии, задолжал кому-то денег — и под угрозой жизни надо заплатить некоторую сумму. Попросят перевести деньги, называя номер счета или телефона, чтобы помочь пострадавшему. Звонок приходит с неизвестного номера, потому что у вашего близкого якобы отобрали телефон или он его потерял. При этом часто голос мошенника может быть даже похож на голос друга или родственника. Как и в предыдущем случае, основная уловка, которая используется в этой ситуации: создание иллюзии необходимости действовать немедленно. Друг в беде, его надо госпитализировать или спасти от бандитов, если перевести деньги прямо сейчас, то помощь будет оказана вовремя.

Однако, учитывая распространенность этой схемы, торопиться не стоит. Надо попробовать связаться с человеком, которому вы собира-

1 Можно найти много исследований этих и других поведенческих эффектов в теории перспектив и поведенческой экономике. Важность работ в этой сфере была оценена Нобелевским комитетом, вручившим Нобелевские премии Даниэлю Канеману в 2002 г. и Ричарду Талеру в 2017 г.

етесь помочь, и уточнить, всё ли у него в порядке. Велика вероятность того, что друг или родственник ответит на ваш звонок и подтвердит, что с ним не произошло ничего страшного. В этом случае желательно сообщить в правоохранительные органы о факте мошенничества и передать номер телефона, с которого поступил звонок. К сожалению, такие дела раскрываются редко: мошенники хитры и часто меняют сим-карты. И это еще один повод не принимать поспешных решений и не переводить деньги, потому что вернуть их вряд ли удастся.

Вам могут позвонить и по «радостному» поводу — например, сообщить, что вы выиграли некий приз. Далее вас могут попросить назвать код из полученного СМС или перевести сравнительно небольшую сумму для получения приза. Ничего из перечисленного делать тоже не стоит. Особенно если, как и в предыдущем примере, вас начинают торопить, «пока приз не достался следующему претенденту».

Мошенники могут пытаться действовать от имени государственных органов, сообщив, что вам положена компенсация или возврат налога. При этом они попросят оплатить, например, госпошлину, страховку или комиссионные для получения компенсации, также переведя деньги на номер телефона «государственного органа» или на присланный счет. Скорее всего, это очередная мошенническая схема. Проверить это можно, посмотрев номер телефона государственного органа на его официальном сайте и сравнив с тем, по которому звонили вам. Или уточнить непосредственно в этом органе, не должны ли вы получить от государства деньги. Удостоверившись, что вам звонили мошенники, следует, как и во всех предыдущих случаях, сообщить о звонке мошенников в правоохранительные органы.

Также вас могут убедительно призывать **вложить средства в некие финансовые инструменты**. Умелые манипуляторы сообщают, что вы избранный, вам невероятно повезло. Они не предоставят конкретной информации о финансовом продукте, но будут ловко жонглировать понятиями «маржа», «плечо», «Форекс», «фьючерс», рисовать графики небывалой доходности, и, конечно, посоветуют принять решение быстрее, чтобы не упустить выгоду. В такую компанию тоже не надо приносить деньги, лучше быстро положить трубку или покинуть офис, чтобы не стать жертвой психологического давления.

К сожалению, доверчивые граждане редко учатся на своих ошибках. Например, потеряв деньги в псевдоброкерских компаниях, они обращаются в другие мошеннические фирмы, обещающие вернуть денежные средства якобы через Банк России. Граждане платят за их услуги и снова оказываются обманутыми.

Чтобы не стать жертвой психологических мошеннических схем, первое, о чем надо помнить: вы ничем не обязаны и ничего не должны

тому человеку, который вам звонит либо пишет. Доверять незнакомцу и следовать его указаниям можно только после того, как вы проверите информацию, которую он вам сообщает. Для этого необходимо время, а также способность противостоять напору того, кто вам звонит. Большинство из нас воспитаны вежливыми собеседниками и порядочными людьми, и настоять на своем нам бывает непросто. Чтобы взять инициативу в свои руки, спросите себя, почему вы хотите сделать то, о чем вас просят. Если желание основано на одной из указанных выше эмоций (страх, чувство долга, одиночество, желание быстро обогатиться и т. д.), возьмите паузу на выяснение обстоятельств и проверку сведений. Можно задать себе вопрос: «Что бы я ответил, если бы человек начал с этой просьбы, а не подводил к ней в течение трех минут разговора?»

Как только станет очевидным манипулятивный характер беседы, а индикатором этого является усиление напора и давления со стороны собеседника, вам не составит труда вежливо, но твердо прекратить разговор, игнорируя попытки его продолжать.

11.4. Система защиты прав потребителей финансовых услуг и обеспечения финансовой доступности

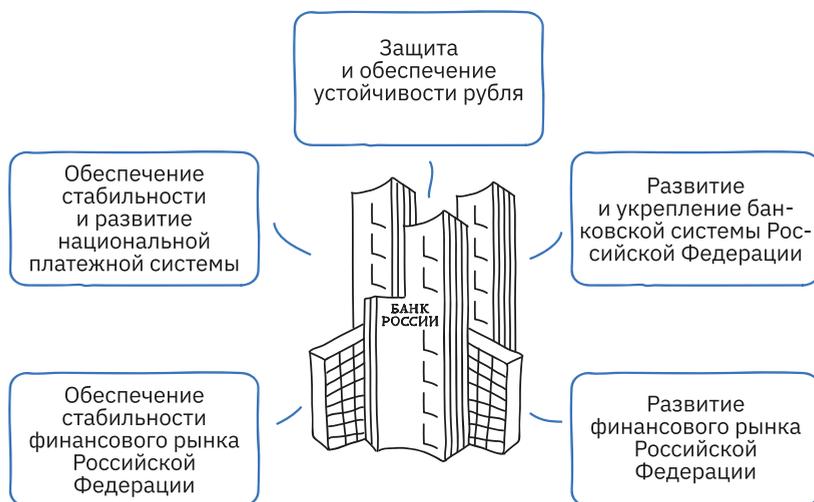
11.4.1. ЗАДАЧИ И ПОЛНОМОЧИЯ БАНКА РОССИИ В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

С 2013 г. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) стал мегарегулятором финансового рынка. Статус, цели деятельности, функции и полномочия Банка России определяются Конституцией Российской Федерации, а также Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»¹.

Защита прав потребителей включает два направления: реактивное (т. е. работу с жалобами и обращениями) и превентивное (когда Банк России сам выявляет на рынке практики, которые могут повредить

¹ Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ



интересам потребителей финансовых услуг, и работает над их устранением). Граждане могут обращаться в Банк России с вопросами о деятельности финансовых организаций и жалобами на нарушение их прав такими организациями. Если компания нарушает законодательство или нормативные акты Банка России, регулятор проведет проверку и при необходимости примет меры надзорного реагирования.

При этом Банк России не вмешивается в договорные отношения между финансовой организацией и ее клиентом (за исключением случаев, прямо установленных законом).

Дополнительные меры защиты прав потребителей предусмотрены введением базовых стандартов совершения операций на различных сегментах финансовых рынков и защиты прав и интересов физических и юридических лиц — получателей финансовых услуг. Стандарты разрабатываются профильными саморегулируемыми организациями в соответствии с требованиями Банка России, а затем утверждаются мегарегулятором.

На сайте Банка России потребитель финансовых услуг может найти информацию, необходимую для понимания своих прав при взаимодействии с финансовыми организациями, а также оценки надежности организаций. Так, на сайте размещены нормативные акты Банка России, информация о среднерыночных значениях полной

стоимости потребительского кредита (займа), базовом уровне доходности вклада, обзоры банковского сектора Российской Федерации, справочник финансовых организаций, список компаний с выявленными признаками нелегальной деятельности на финансовых рынках и много другой полезной информации.

О том, как пользоваться справочником, на что обращать внимание при проверке информации о кредитной или другой финансовой организации, можно узнать из видеоматериала, размещенного на сайте Банка России: https://www.cbr.ru/fmp_check/.

Для удобства приема обращений граждан Банком России созданы общественная приемная, контактный центр для приема обращений по телефону, а на сайте Банка России организована интернет-приемная (<https://www.cbr.ru/reception/>) для онлайн-обращений. В ней можно подать жалобу на финансовую организацию. Тематика жалобы задается рубрикаторм. Например, в сфере банковских услуг в том числе можно пожаловаться на высокий процент по кредиту, навязывание дополнительных услуг при заключении договора, неправомерные действия коллекторов, сообщить о невозможности выполнять обязательства по кредитному договору. На страховую организацию можно пожаловаться за отказ или нарушение сроков выплаты страхового возмещения, выразить несогласие с размером страхового возмещения. Пожаловаться можно также на негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании, брокеров, дилеров, биржи и другие финансовые организации, лицензированные или зарегистрированные Банком России. Есть возможность приложить к тексту жалобы документы, необходимые для ее рассмотрения. Если жалоба обоснована, Банк России выдает предписание об устранении нарушений. Если компания не реагирует, составляются протоколы об административных правонарушениях.

Также в интернет-приемной можно задать вопрос и прочитать ответы на часто задаваемые вопросы, касающиеся деятельности финансовых организаций, их прав и обязанностей, типичных случаев нарушения прав потребителей финансовых услуг, защиты от мошенничества на финансовых рынках.

Одним из структурных подразделений Банка России, в компетенцию которого входит рассмотрение обращений граждан, является Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг.

11.4.2. ЗАДАЧИ И ПОЛНОМОЧИЯ БАНКА РОССИИ В ОБЛАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В 2020 г. законодательные изменения¹ закрепили за Банком России функции по разработке и проведению политики по обеспечению доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства в России (во взаимодействии с Правительством Российской Федерации).

В Стратегии повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 годов (далее — Стратегия финансовой доступности), продленной на 2021 год, были обозначены приоритеты повышения доступности финансовых услуг, в том числе:

- повышение уровня доступности и качества финансовых услуг для потребителей на отдаленных, малонаселенных или труднодоступных территориях, для субъектов МСП, для групп населения с ограниченным доступом к финансовым услугам (лиц с низким уровнем дохода, людей с инвалидностью, пожилых и других маломобильных групп населения);
- повышение скорости и качества доступа к финансовым услугам для населения, имеющего доступ к сети Интернет.

Банк России совместно с участниками финансового рынка, органами власти, общественными организациями реализовал в этот период ряд важных инициатив, направленных на предоставление равного доступа к финансовым услугам для жителей отдаленных, малонаселенных и труднодоступных территорий; на создание безбарьерной финансовой среды для людей с инвалидностью, пожилых и маломобильных граждан; на обеспечение доступности различных финансовых инструментов для малого и среднего бизнеса. Кроме того, важным направлением работы стала ускоренная цифровизация финансовых услуг (продуктов) и сервисов, позволяющая получить дистанционный доступ к ним из любой точки в удобное для потребителя время.

Приоритетные направления повышения доступности финансовых услуг в Российской Федерации на период 2022–2024 годов (далее — Приоритетные направления) являются продолжением Стратегии финансовой доступности. Они раскрывают инициативы Банка России, нацеленные на достижение задач повышения доступности

1 Федеральный закон от 3 апреля 2020 г. №106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа».

финансовых услуг, сформулированных в Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов:

1) повышение физической и ассортиментной доступности финансовых услуг через развитие онлайн-каналов обслуживания для населения и бизнеса при снижении рисков цифрового неравенства и усилении кибербезопасности;

2) расширение возможностей привлечения долгового и долевого финансирования для бизнеса.

Помимо продолжающейся активными темпами цифровизации, создающей условия для полноценного доступа к качественным и безопасным финансовым услугам для всего населения и бизнеса, приоритетными направлениями на 2022–2024 гг. также являются повышение уровня доступности, качества и расширение ассортимента финансовых услуг для следующих **групп потребителей, требующих особого внимания**: жителей отдаленных малонаселенных и труднодоступных территорий; людей с инвалидностью, пожилых и других маломобильных групп населения; граждан с относительно невысоким уровнем доходов; субъектов малого и среднего предпринимательства.

11.4.3. ФУНКЦИИ ДРУГИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ – РОСПОТРЕБНАДЗОРА, ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) занимается выработкой и реализацией государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере защиты прав потребителей. На особом контроле Роспотребнадзора находятся права потребителей финансовых услуг.

Обратиться с жалобой в Роспотребнадзор можно по телефону горячей линии или через общественные приемные центрального аппарата или управлений Роспотребнадзора по регионам. Если обращение сделано устно, то потребителю может быть оказана консультационная помощь. Если у потребителя имеется претензия к финансовой организации, рекомендуется оформить ее в письменном виде.

На основании письменных обращений Роспотребнадзор организует внеплановые проверки финансовых организаций (банков, микрофинансовых организаций, страховых компаний и агентов платежных систем). К жалобе рекомендуется приложить все относящиеся к делу документы и переписку с финансовой организацией. Если по итогам провер-

ки выявлено нарушение прав потребителей, то виновные привлекаются к административной ответственности. Также Роспотребнадзор проводит плановые проверки деятельности финансовых организаций.

Если потребитель, считающий себя пострадавшим, обращается в Роспотребнадзор без предъявления претензий к финансовой организации, то проводится административное расследование.

Роспотребнадзор имеет право инициировать гражданские дела (направлять иски в суд) в защиту прав и законных интересов конкретных потребителей, группы потребителей, неопределенного круга потребителей. Кроме того, Роспотребнадзор может быть привлечен судом к участию в деле или участвовать в суде по своей инициативе или инициативе истцов и ответчиков для дачи заключения по делу. Именно по результатам судебных разбирательств права потребителей могут быть восстановлены путем присуждения денежных сумм и компенсации морального вреда.

К основным сферам деятельности по защите прав потребителей финансовых услуг Роспотребнадзора относятся:

- защита права на получение в доступном виде необходимой и достоверной информации о финансовой услуге;
- разбор случаев включения финансовыми организациями в договоры условий, ущемляющих права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами и иными правовыми актами, в том числе навязывание финансовых услуг.

Потребители финансовых услуг могут обратиться в консультационные центры Роспотребнадзора, где им помогут составить проекты необходимых юридических документов.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) следит за соблюдением конкурентного и антимонопольного законодательства, обеспечивая равные возможности для всех организаций, в том числе финансовых. К защите прав потребителей финансовых услуг имеет отношение деятельность ФАС России в сфере контроля за рекламой. Таким образом обеспечивается право потребителя на достоверную информацию.

Именно в рекламе финансовых услуг допускается больше всего нарушений ограничений, установленных для отдельных видов товаров Законом «О рекламе». Так, закон запрещает:

- давать рекламу, содержащую гарантии или обещания эффективности деятельности финансовой организации в будущем, доходности вложений, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора;

- умалчивать о каких-либо условиях оказания услуг, влияющих на сумму доходов или расходов воспользовавшихся услугами лиц (если в рекламе сообщается об одном условии, то необходимо информировать и об остальных);
- не упоминать все условия, определяющие полную стоимость кредита или займа (если в рекламе содержится хотя бы одно условие).

Эти положения не позволяют финансовым организациям ввести потребителя в заблуждение.

Нарушением прав потребителя является также рассылка спама, телефонные звонки и СМС, в которых вас навязчиво информируют о ненужных услугах. Если вы, заключая договор с любой организацией, не давали разрешение на получение такой информации, то можно подать жалобу на сайте ФАС или сайте «Госуслуги».

Воспользоваться вашими персональными данными может и компания, не имеющая с вами договорных отношений, но завладевшая ими каким-то образом. Вопросы сбора, хранения, обработки и защиты персональных данных регулируются соответствующим законом¹. На нарушение положений закона также можно пожаловаться в Роскомнадзор.

11.4.4. ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ: УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ПРАВАМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Статус финансового уполномоченного (финансового омбудсмена) был законодательно закреплен в 2018 г., с принятием закона «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг».

В соответствии с этим законом возможность досудебного урегулирования распространяется на все сферы оказания финансовых услуг. Служба финансового уполномоченного разбирает конфликтные ситуации со страховыми организациями (кроме организаций, занимающихся исключительно обязательным медицинским страхованием), споры с микрофинансовыми организациями, банками, кредитными кооперативами, негосударственными пенсионными фондами, ломбардами. Для этого, помимо главного финансового уполномоченного, законом предусмотрены должности финансовых уполномоченных в отдельных сферах финансовых услуг, которые определяются Советом директоров Банка России. В то же время фи-

1 Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных».

нансовый уполномоченный независим от органов исполнительной власти, Банка России, других организаций и должностных лиц.

Финансовые организации, оказывающие услуги физическим лицам во всех перечисленных выше сферах, должны быть включены в реестр, который ведет Банк России, и обязаны взаимодействовать с финансовым уполномоченным: принимать участие в рассмотрении обращений потребителей, предоставлять по запросу необходимые документы и сведения, платить взносы. При исключении из реестра организация теряет право работать с физическими лицами. Финансовые организации могут подать заявление о добровольном взаимодействии с финансовым уполномоченным. Тогда они будут включены в перечень таких организаций, который ведет Служба обеспечения деятельности финансового уполномоченного. И реестр, и перечень размещены на сайте Банка России и финансового уполномоченного.

С принятием Закона о финансовом уполномоченном у финансовых организаций появились дополнительные стимулы. Так, деятельность уполномоченного частично финансируется из взносов организаций, а сумма взносов зависит в числе прочего от количества обращений по отдельной организации и принятия решений в пользу потребителя. Эта информация публикуется на сайте финансового уполномоченного, создавая негативную репутацию компании, которая нарушила права потребителя финансовых услуг.

Порядок досудебного разрешения спора с участием финансового уполномоченного

1. Потребитель отправляет заявление в письменной или электронной форме в финансовую организацию, с которой произошел конфликт. У организации есть срок 15 или 30 дней (условия конкретизированы в законе), чтобы дать ответ об удовлетворении требований или отказе.

2. Если ответ не получен или потребитель с ним не согласен, он направляет обращение финансовому уполномоченному:

- обращение направляется в письменной или электронной форме (его основные пункты перечислены в законе);
- обращение можно подать через личный кабинет потребителя финансовых услуг на сайте финансового уполномоченного (<https://finombudsman.ru>), единый портал государственных и муниципальных услуг, многофункциональные центры, заключившие соглашение со службой финансового уполномоченного;
- служба обеспечения деятельности финансового уполномоченного проверяет соответствие обращения требова-

ниям закона и в случае необходимости помогает потребителю в оформлении.

3. Финансовый уполномоченный принимает и рассматривает обращения бесплатно (если только право требования не переуступлено потребителем другому лицу; в этом случае плата составляет 15 000 руб.). Он направляет претензии финансовой организации, может запросить у нее разъяснения и дополнительные документы. На рассмотрение обращения и принятие решения выделяется 15 или 30 дней. Финансовый уполномоченный может организовать независимую экспертизу, тогда срок продляется. До принятия решения уполномоченный может направить финансовой организации предложения по урегулированию спора. Когда между организацией и потребителем будет достигнуто соглашение, рассмотрение требований заканчивается.

4. Финансовый уполномоченный может принять решение о полном удовлетворении, частичном удовлетворении требований или об отказе. Решение доводится до сведения потребителя и финансовой организации. Оно должно быть исполнено финансовой организацией в определенный срок. Если этого не происходит, то потребителю выдается удостоверение, с которым надо обратиться в службу судебных приставов. То же происходит, если организация не выполняет соглашение.

5. Потребитель может обратиться в суд только в том случае, когда финансовый уполномоченный нарушил сроки или прекратил рассмотрение обращения, а также в случае несогласия с решением. Дополнительно потребитель может получить через суд штраф в размере до 50 % от суммы требования, если финансовая организация не исполнила условия соглашения или решение уполномоченного.

В законе обозначены и пределы ответственности финансового уполномоченного. Он не рассматривает обращения:

- если потребитель не обратился предварительно в финансовую организацию;
- в отношении финансовых организаций, не включенных в реестр или перечень, о которых написано выше;
- если сумма требований превышает 500 000 руб. (за исключением ситуаций, прописанных в законе);
- по вопросам компенсации морального вреда или упущенной выгоды;
- если со дня, когда потребитель узнал или должен был узнать о нарушении своих прав, прошло более трех лет, а также по некоторым другим основаниям.

В этих случаях потребитель финансовой услуги может защищать свои права в суде.

11.4.5. СУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

Если ранее судебное урегулирование споров было основным механизмом разрешения конфликтных ситуаций между потребителем финансовых услуг и финансовой организацией, то со вступлением в действие Закона «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» акцент смещается на досудебное урегулирование. С расширением сферы действия закона обращаться в суд гражданин сможет только в ситуациях, которые не входят в компетенцию финансового уполномоченного (например, превышение максимальной суммы требований) или в случае несогласия с его решением.

Таким образом, именно суд является конечной инстанцией принятия решений, в том числе по делам о защите прав потребителей.

Для стимулирования граждан к защите своих прав предусмотрено следующее:

- с истца не взимается государственная пошлина за подачу иска (при сумме иска не более 1 млн руб.)¹;
- подать иск о нарушении своих прав потребитель может не только по месту регистрации ответчика (финансовой организации), но и по месту собственной регистрации или по месту фактического проживания;
- если требования не превышают 100 000 руб. и не касаются компенсации морального вреда, то они рассматриваются мировым судьей (что существенно упрощает процедуру).

Если вы решили отстаивать свои интересы в суде, прежде всего необходимо составить исковое заявление. В нем требуется указать сведения об истце, сведения об ответчике, описать нарушения законных интересов истца, требования истца, обстоятельства, на которых основаны требования и доказательства, цену иска и расчет взыскиваемых или оспариваемых денежных сумм, а также сведения о соблюдении досудебного порядка разрешения споров. Подать иск можно непосредственно судье, передать в канцелярию суда, отправить в суд почтой (заказным письмом).

Далее необходимо дождаться, когда дойдет очередь до рассмотрения вашего дела. На судебном заседании вы можете присутствовать лично или передать право представлять ваши интересы другому человеку. Если вы не согласны с решением суда, то его можно обжаловать в апелляционной инстанции.

1 Пп. 4 п. 2 и п. 3 ст. 333.36 НК РФ.

11.4.6. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В Российской Федерации статус, роль и права общественных организаций потребителей установлены Законом «О защите прав потребителей». Прежде всего — это добровольные объединения граждан.

Общественные организации потребителей (ассоциации, союзы) в области защиты прав потребителей:

- участвуют в разработке обязательных требований (норм);
- проводят независимую экспертизу и сравнительные исследования;
- осуществляют общественный контроль;
- распространяют информацию;
- вносят предложения о принятии мер в отношении товаров, работ, услуг, а также субъектов потребительского рынка в федеральные органы исполнительной власти, организации;
- участвуют совместно с органом государственного надзора в формировании открытых и общедоступных государственных информационных ресурсов в области защиты прав потребителей, качества и безопасности товаров (работ, услуг).

Также общественные организации потребителей имеют право обращаться в суды с заявлениями в защиту прав потребителей и законных интересов отдельных потребителей, группы потребителей, неопределенного круга потребителей.

Перечень общественных организаций потребителей с указанием контактных данных и возможностью поиска по субъектам Российской Федерации размещен на Государственном информационном ресурсе в сфере защиты прав потребителей (<https://zpp.rospotrebнадзор.ru>).

На сайтах общественных организаций потребителей, таких как «Финпотребсоюз» (<http://www.finpotrebsouz.ru>), «Международная конфедерация обществ потребителей» (<https://konfop.ru>), «Федеральный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров» (<https://fedfond.ru>; <https://stoppiramida.ru/zashchita-prav/pozhalovatsya/>), можно найти много полезной информации: аналитический мониторинг рынков финансовых услуг, ответы на актуальные вопросы по взаимодействию с финансовыми организациями, в том числе с целью защиты своих прав.

В общественные объединения потребителей можно обратиться за консультацией, попросить помощи в составлении претензии к финансовой организации или искового заявления в суд.

РЕЗЮМЕ

Знать свои права важно, чтобы иметь возможность их защищать. В данной главе представлен краткий обзор основных нормативных актов и принципов защиты прав потребителей финансовых услуг, с которыми желательно ознакомиться перед получением финансовой услуги, а также в случае, если возник конфликт с финансовой организацией.

Базовым законом, защищающим права потребителей финансовых услуг, является Закон «О защите прав потребителей», в котором отражены принятые во многих странах права потребителей. Помимо него права потребителей финансовых услуг регулируются многими другими законами и нормативными правовыми актами.

Нарушить ваши права могут как организации, имеющие лицензии на предоставление финансовых услуг (банки, страховые организации, микрофинансовые организации и т. п.), так и мошенники.

Нередко в наших бедах оказываемся виноваты мы сами. Чтобы этого не произошло, необходимо анализировать информацию, внимательно читать условия договоров и стараться не попадаться на удочку мошенников.

Не менее важно хорошо разбираться в процедурах защиты. В борьбе за свои права вы не одиноки: есть много государственных, в чью компетенцию входит защита нарушенных прав граждан, а также некоммерческих организаций, которые помогут составить претензию, подать иск в суд. О них мы также кратко рассказали в данной главе, а дополнительную информацию можно найти на рекомендованных сайтах.

Заключение

Ну вот и завершён наш курс «Финансовая грамотность». Конечно, пока вы не можете твердо сказать, что досконально разобрались во всех тонкостях финансовых рынков, побывали в каждом уголке огромной финансовой вселенной. Но все-таки мы надеемся, что набор базовых знаний и принципов отложился у вас в памяти и останется с вами.

Вы поняли, как полезно вести личный бюджет, и решили, что результат вполне окупает те усилия, которые при этом необходимо прикладывать.

Вы не допустите «детских» ошибок при пользовании своей банковской картой и не станете жертвой элементарного фишинга.

Вы станете хранить свои сбережения в надежных банках или ценных бумагах, а не закапывать их у подножия финансовых пирамид.

Вы будете брать займы только тогда, когда это действительно поможет сделать вашу жизнь лучше, и не попадете в долговую яму из-за кредитной несдержанности.

Вы сумеете четко определять свои ключевые риски и эффективно управлять ими, будете вовремя заключать договоры страхования на наиболее выгодных условиях.

Вы будете честно и своевременно платить причитающиеся налоги и при всякой возможности пользоваться законными налоговыми льготами.

Вы сможете, если захотите, открыть собственный бизнес и стать успешным предпринимателем.

Вы будете постоянно работать над тем, чтобы обеспечить себе спокойную и безбедную старость.

Вы никому не позволите нарушать ваши права потребителя финансовых услуг и сумеете призвать любого нарушителя к порядку.

И наконец, самое главное: вы понимаете, что никакой учебник, никакое знание в современном динамичном мире не является незыблемым и вечным. Чтобы быть уверенным в завтрашнем дне, нужно постоянно держать руку на пульсе происходящего, пополняя свой информационный багаж и пересматривая прежние умения и навыки, когда они устаревают. Надеемся, что мы заложили фундамент вашего постоянного самообразования в области финансовой грамотности. Желаем вам удачи в этом непростом деле!

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ¹

АО

Акционерное общество
(ПОДРАЗД. 10.3.1)

АСВ

Агентство по страхованию
вкладов (ПОДРАЗД. 4.2.5)

АФК

Ассоциация факторинговых
компаний (ПОДРАЗД. 10.3.8)

БКИ

Бюро кредитных историй (под-
РАЗД. 10.3.6)

ГИБДД

Государственная инспекция
безопасности дорожного
движения
(ПОДРАЗД. 9.2.2)

ГК РФ

Гражданский кодекс
Российской Федерации
(ПОДРАЗД. 4.4.4)

ЕАЭС

Евразийский экономический
союз (ПОДРАЗД. 3.4.1)

ЕГРЮЛ

Единый государственный ре-
естр юридических лиц
(ПОДРАЗД. 10.4.2)

ЕНВД

Единый налог на вмененный
доход (ПОДРАЗД. 10.3.1)

ЕС

Европейский союз
(ПОДРАЗД. 1.4.1)

ЕСХН

Единый сельскохозяйственный
налог (ПОДРАЗД. 10.3.1)

ИНН

Идентификационный номер
налогоплательщика
(ПОДРАЗД. 3.4.1)

ИП

Индивидуальный
предприниматель
(ПОДРАЗД. 8.1.3)

ИПЦ

Индекс потребительских цен
(ПОДРАЗД. 1.3.1)

КоАП РФ

Кодекс об административных
правонарушениях Российской
Федерации (ПОДРАЗД. 3.4.2)

КМСП

Корпорация развития малого
и среднего предприниматель-
ства (ПОДРАЗД. 10.3.10)

ММВБ

Московская межбанковская
валютная биржа
(ПОДРАЗД. 1.4.1)

1 В скобках указан раздел или подраздел в учебнике, где сокращение введено впервые.

МФЦ

Многофункциональный центр
«Мои документы» (ПОДРАЗД. 9.2.2)

МСП

Малое и среднее предприни-
мательство (ПОДРАЗД. 10.3.10)

МФО

Микрофинансовая
организация (РАЗД. 10.3.4)

НДС

Налог на добавленную
стоимость (ПОДРАЗД. 8.1.2)

НДФЛ

Налог на доходы физических
лиц (ПОДРАЗД. 4.2.7)

НК РФ

Налоговый кодекс Российской
Федерации (ПОДРАЗД. 8.1.1)

НПФ

Негосударственный пенсион-
ный фонд (ПОДРАЗД. 9.2.4)

НСПК

Национальная система
платежных карт (ПОДРАЗД. 10.4.1)

ОГРН

Основной государственный
регистрационный номер
юридического лица
(ПОДРАЗД. 10.4.1)

ОКВЭД

Общероссийский классифи-
катор видов экономической
деятельности
(ПОДРАЗД. 10.4.2)

ОМС

Обязательное медицинское
страхование (ПОДРАЗД. 7.4.1)

ОПС

Обязательное пенсионное стра-
хование (ПОДРАЗД. 9.2.4)

ООО

Общество с ограниченной
ответственностью (РАЗД. 10.2)

ОСАГО

Обязательное страхование
автогражданской ответственно-
сти (ПОДРАЗД. 7.3.1)

ОСН

Общая система налогообложе-
ния (ПОДРАЗД. 10.3.1)

ОЭСР

Организация экономического
сотрудничества и развития
(ПОДРАЗД. 3.4.2)

ПАО

Публичное акционерное
общество (ПОДРАЗД. 6.3.1)

ПИФ

Паевой инвестиционный фонд
(ПОДРАЗД. 4.2.6)

ПСК

Полная стоимость кредита
(ПОДРАЗД. 5.1.4)

ПСН

Патентная система
налогообложения
(ПОДРАЗД. 10.3.1)

ПФР

Пенсионный фонд
Российской Федерации
(ПОДРАЗД. 9.2.1)

РАВИ

Российская ассоциация
венчурного инвестирования
(ПОДРАЗД. 10.3.5)

РВК

Российская венчурная
компания (РАЗД. 10.3)

РГО

Региональная
гарантийная организация
(ПОДРАЗД. 10.3.4)

РФПИ

Российский фонд прямых
инвестиций (РАЗД. 10.3)

РФТ

Регистратор финансовых
транзакций (ПОДРАЗД. 4.2.6)

РЭЦ

Российский экспортный
центр (ПОДРАЗД. 10.3.9)

СНИЛС

Страховой номер индивидуаль-
ного лицевого счета
(ПОДРАЗД. 3.4.1, 9.2.2)

СРО

Саморегулируемая
организация (ПОДРАЗД. 6.3.6)

ССВ

Система страхования вкладов
(ПОДРАЗД. 4.2.5)

УК

Управляющая компания
(ПОДРАЗД. 6.3.4)

УСН

Упрощенная система
налогообложения
(ПОДРАЗД. 10.3.1)

ФАС России

Федеральная
антимонопольная служба
(ПОДРАЗД. 11.4.3)

ФАТФ

Группа разработки
финансовых мер по борьбе
с отмыванием денег
(Financial Action Task Force,
FATF)
(ПОДРАЗД. 3.4.2)

ФНС России

Федеральная налоговая служба
(РАЗД. 10.2)

ФРП

Фонд развития
промышленности
(ПОДРАЗД. 10.3.9)

**QR-код
(Quick Response Code)**

Код быстрого реагирования
(ПОДРАЗД. 3.2.1)

ГЛОССАРИЙ¹

Актuarные расчеты

Расчеты, основанные на теории вероятностей, демографической статистике и прогнозируемой доходности долгосрочных инвестиций, применяемые в страховании и пенсионном обеспечении (ПОДРАЗД. 9.3.1)

Акциз

Косвенный налог, налагаемый на определенные группы товаров, производимые внутри страны, и включаемый в цену товара (ПОДРАЗД. 8.1.3.)

Акция

Ценная бумага, дающая владельцу право голосования при принятии некоторых решений по управлению компанией и участия в распределении ее прибыли, а также при ликвидации компании право на часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами (ПОДРАЗД. 6.2.2)

Асимметрия информации

Различие сведений, которыми обладают и оперируют стороны экономической сделки (ПОДРАЗД. 1.1.3)

Безналичные деньги

Деньги, существующие в виде записей на банковских счетах и используемые для расчетов посредством перечисления с одного счета на другой (ПОДРАЗД. 1.2.2)

Биржа

Финансовый институт, обеспечивающий регулярное функционирование организованного рынка ценных бумаг, валюты или товаров (ПОДРАЗД. 6.3.1)

Блага

Всё то, что может удовлетворять потребности людей, приносить им пользу (ПОДРАЗД. 1.1.1)

Брокер

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, который по поручению клиента и за его счет совершает сделки с ценными бумагами и заключает договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами (ПОДРАЗД. 6.3.2)

Бюджет (человека или семьи, организации или государства)

Система записей о доходах и расходах (РАЗД. 2.3)

¹ В скобках указано, в каком разделе или подразделе учебника термин упоминается впервые.

Валютные интервенции

Операции купли-продажи иностранной валюты для поддержания курса национальной валюты (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Валютные резиденты

Все граждане России, а также иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории нашей страны на основании вида на жительство (ПОДРАЗД. 1.4.2)

Вкладчик НПФ

Человек или организация, заключившие пенсионный договор и уплачивающие пенсионные взносы в НПФ (ПОДРАЗД. 9.3.1)

Вложения в человеческий капитал

Любые затраты или деятельность, которые должны привести к улучшению одной или нескольких составляющих человеческого капитала (ПОДРАЗД. 9.3.5)

Гиперинфляция

Ситуация, когда цены в течение месяца увеличиваются более чем на 50% (РАЗД. 1.3)

Государственная пошлина (госпошлина)

Платеж (сбор), взимаемый с граждан и юридических лиц при их обращении

в государственные и иные органы за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий (оформление права собственности на квартиру, регистрация брака или развода, выдача паспорта или водительских прав и т. д.) (ПОДРАЗД. 8.1.1)

Дефляция

Общее падение цен на товары и услуги (РАЗД. 1.3)

Диверсификация сбережений

Распределение средств между различными финансовыми инструментами для снижения риска (ПОДРАЗД. 4.2.3)

Дисконтирование

Вычисление стоимости будущих денежных поступлений на настоящий момент времени с использованием формулы сложных процентов (ПОДРАЗД. 1.2.1)

Добровольная пенсионная система

Система пенсионного обеспечения, участниками которой могут стать люди, удовлетворяющие определенным критериям и выразившие в явном виде согласие на участие в системе (ПОДРАЗД. 9.1.1)

Добровольная пенсионная система с автоматическим подключением участников

Система пенсионного обеспечения, которая в обязательном порядке распространяется на всё население или большую его часть, а каждый человек имеет возможность выйти из числа участников (ПОДРАЗД. 9.1.2)

Доверительный управляющий

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами на основании договора доверительного управления (ПОДРАЗД. 6.3.2)

Домашнее хозяйство

Несколько проживающих вместе людей, которые ведут общее хозяйство (ПОДРАЗД. 1.1.1)

Доход

Денежные средства или иные материальные ценности, получаемые человеком в результате его деятельности (РАЗД. 2.1)

Имущественное страхование

Виды страхования, включающие страхование имущества, страхование гражданской ответственности, страхование предпринимательских рисков и страхование финансовых рисков (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Инвестиционный портфель

Набор различных активов, формируемый и управляемый с учетом инвестиционных целей и предпочтений определенного инвестора или группы инвесторов (ПОДРАЗД. 6.4.1)

Индивидуальный пенсионный коэффициент (балл)

Параметр, формирующийся ежегодно для каждого лица, зарегистрированного в системе страховых пенсий, в основном исходя из размера его страховых взносов в ПФР и продолжительности страхового стажа (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Иностранная валюта

Банкноты и монеты иностранных государств, а также безналичные денежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Инфляционные ожидания

Представления населения и бизнеса о будущих темпах ценовой динамики, которые непосредственно влияют на их поведение (ПОДРАЗД. 1.3.2)

Инфляция

Общий рост цен на товары и услуги (РАЗД. 1.3)

Кадастровая стоимость

Стоимость объекта недвижимости, определенная по результатам государственной оценки (ПОДРАЗД. 8.2.4)

Количественное смягчение

Политика центральных банков развитых стран по покупке активов (прежде всего государственных ценных бумаг) на рынке, направленная на увеличение количества денег в обращении (РАЗД. 1.3)

Конвертируемость валюты

Способность национальной валюты свободно, без ограничений, обмениваться на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в этот процесс (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Кредитный потребительский кооператив (КПК)

Некоммерческая организация, объединяющая физических и (или) юридических лиц на основе членства по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов КПК — пайщиков (РАЗД. 4.3)

Криптовалюта

Определенный вид цифрового актива, существующий только в виде программного кода, вне обычных банковских и платежных систем (ПОДРАЗД. 1.2.2)

Личное страхование

Виды страхования, включающие страхование жизни, медицинское страхование и страхование от несчастных случаев и болезни (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Маркетплейс

Торговая площадка в Интернете, которая помогает продавцам и потенциальным покупателям находить друг друга онлайн и взаимодействовать друг с другом (ПОДРАЗД. 4.2.6)

Материнский (семейный) капитал

Денежная форма государственной поддержки людей, у которых с 2007 по 2026 г. включительно родился (был усыновлен) второй ребенок (либо последующие дети, если ранее право на получение этих средств не оформлялось), а также людей, у которых с 2020 по 2026 г. включительно родился (был усыновлен) первый ребенок (ПОДРАЗД. 9.2.4)

Метод простых процентов

Начисление процентов в каждом расчетном периоде

только на основную сумму долга (ПОДРАЗД. 1.2.1)

Метод сложных процентов

Начисление процентов в каждом расчетном периоде как на основную сумму долга, так и на накопленные ранее проценты (ПОДРАЗД. 1.2.1)

Микрофинансовая организация

Юридическое лицо, которое осуществляет деятельность по предоставлению микрозаймов (микрофинансирование) и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций (РАЗД. 4.3)

Накопительная пенсионная система

Система пенсионного обеспечения, в которой взносы, собираемые с работающих, аккумулируются и инвестируются в качестве пенсионных накоплений, а затем выплачиваются именно тем людям, с которых они собирались в соответствии с выбранной формулой (ПОДРАЗД. 9.1.1)

Накопительные пенсии

Пенсии, входящие в систему обязательного пенсионного страхования, формирующиеся для определенных категорий жителей России из части страховых взносов и результатов их инвестирования; после 2013 г. перечисление

страховых взносов в данную систему было приостановлено (ПОДРАЗД. 9.2.4)

Накопительный счет

Банковский счет, который служит для накопления и мобильного управления денежными средствами владельца (РАЗД. 4.3)

Наличные деньги

Деньги, существующие в виде однородных физических объектов определенной номинальной стоимости (монеты, купюры и пр.) (ПОДРАЗД. 1.2.2)

Налог

Обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (ПОДРАЗД. 8.1.1)

Налоговая база

Стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Налоговая ставка

Величина налоговых начислений на единицу

измерения налоговой базы (доля доходов, стоимости объекта налогообложения и т. д., которая подлежит уплате в бюджет) (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Налоговый агент

Лицо, на которое Налоговым кодексом Российской Федерации возложена обязанность исчислять налог, удерживать его у налогоплательщика и перечислять в бюджетную систему (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Налоговый вычет

Сумма, которая уменьшает размер налога (например, для налога на добавленную стоимость) либо размер дохода (налогооблагаемую базу), с которого уплачивается налог (например, по налогу на доходы физических лиц — в связи с покупкой квартиры, расходами на лечение, обучение и т. д.) (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Налоговый период

Календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Налоговый резидент (нерезидент)

Статус налогоплательщика, который для физического лица зависит от срока его

пребывания на территории страны и определяет налогооблагаемые доходы такого лица и ставки, по которым эти доходы облагаются НДФЛ

(ПОДРАЗД. 8.2.1)

Национальная валюта Российской Федерации

Рубль, представленный в виде банкнот и монет Банка России, средств на банковских счетах и в банковских вкладах

(ПОДРАЗД. 1.4.1)

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ)

Организация, имеющая право заниматься деятельностью только в двух сферах: обязательного пенсионного страхования (ОПС) и негосударственного пенсионного обеспечения

(ПОДРАЗД. 9.2.4)

Неэкономические (природные) блага

Непроизведенные блага, принадлежащие в равной степени всем людям, которые можно потреблять бесплатно

(ПОДРАЗД. 1.1.1)

Номинальный счет

Счет, открываемый для совершения операций с денежными средствами, права на которые принадлежат другому лицу — бенефициару

(ПОДРАЗД. 4.2.5)

Облигация

Эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение в предусмотренный в ней срок номинала облигации или иного имущественного эквивалента (кроме структурных облигаций) Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение установленных в ней процентов либо иные имущественные права (ПОДРАЗД. 6.2.1)

Обменный курс

Стоимость одной валюты, выраженная в единицах другой валюты (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Общественные блага

Такие товары, работы или услуги, которые неэффективно предоставлять на рыночных условиях (так как мало кто сможет или захочет их купить), но они необходимы гражданам для удовлетворения их базовых потребностей – в безопасности, медицинской помощи, образовании и др. Как правило, предоставляются государством на безвозмездной основе и финансируются за счет налоговых поступлений (ПОДРАЗД. 1.1.1)

Объект налогообложения

Реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее

стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога (ПОДРАЗД. 8.2.1)

Обязательная пенсионная система

Система пенсионного обеспечения, охватывающая всех людей, которые удовлетворяют определенным критериям; участие в ней не требует явно выраженного предварительного согласия (ПОДРАЗД. 9.1.1)

Пенсии по государственному пенсионному обеспечению

Пенсии, выплачиваемые государственным служащим (в том числе военнослужащим, сотрудникам силовых ведомств, а также членам их семей) и некоторым другим категориям граждан, а также социальная поддержка тех нетрудоспособных граждан, которые не имеют права получать страховые пенсии (ПОДРАЗД. 9.2.3)

Пенсионная система

Совокупность правил и организаций, обеспечивающих сбор пенсионных взносов и выплату пенсий (ПОДРАЗД. 9.1.1)

Пенсионная схема (пенсионный план)

Совокупность условий, определяющих правила формирования и выплаты пенсий в НПФ, а также условия досрочного расторжения пенсионного договора

(ПОДРАЗД. 9.3.1)

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР)

Внебюджетный фонд, осуществляющий функции по государственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию, включая формирование источников финансирования пенсий, персонифицированный учет взносов и накоплений, выплату пенсий

(ПОДРАЗД. 9.2.1)

Пенсия

Регулярная денежная выплата, которую человек начинает получать при признании его нетрудоспособным (по достижении определенного возраста или получении инвалидности), при утрате близкого человека, доход которого являлся единственным источником средств существования (потеря кормильца), а также за выслугу лет и особые заслуги перед государством

(РАЗД. 9.1)

Плавающий валютный курс

Режим курсообразования, при котором государство не вмешивается в операции на валютном рынке с целью повлиять на обменные курсы

(ПОДРАЗД. 1.4.1)

Потребитель

Гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности

(РАЗД. 11.1)

Потребитель финансовой услуги

Физическое лицо, являющееся стороной договора, либо лицом, в пользу которого заключен договор, либо лицом, которому оказывается финансовая услуга в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности

(РАЗД. 11.1)

Предпочтение ликвидности

Термин Дж. М. Кейнса, описывающий стремление людей держать часть своих средств непосредственно в денежной форме, несмотря на неспособность денег приносить своему владельцу текущий доход (ПОДРАЗД. 1.2.3)

Процентная ставка

Определяемая на денежном рынке цена займов, которая обычно представляется как доля от одалживаемой суммы и, как правило, для сопоставимости приводится к годовому выражению (ПОДРАЗД. 1.2.1)

Распределительная пенсионная система

Система пенсионного обеспечения, в которой пенсии финансируются за счет взносов тех, кто работает в настоящее время (ПОДРАЗД. 9.1.1)

Рассрочка уплаты налога

Постепенная уплата налога по заранее установленному графику (ПОДРАЗД. 8.3.3)

Расходы

Средства, потраченные на необходимые товары и услуги в процессе жизнедеятельности человека (РАЗД. 2.2)

Резервная валюта

Иностранная валюта, используемая для создания валютных резервов другими государствами (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Ресурсы

Блага, которые используются для производства других благ (ПОДРАЗД. 1.1.1)

Риск (в финансовой сфере)

Опасность получить худший финансовый результат, чем ожидается (ПОДРАЗД. 1.1.3)

Рынок Форекс (от англ. Foreign exchange)

Внебиржевой валютный рынок (ПОДРАЗД. 6.2.3)

Сберегательный сертификат

Ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в кредитную организацию, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в кредитной организации, выдавшей сертификат (РАЗД. 4.3)

Сбережение

Накопление и преумножение текущих доходов с расчетом на удовлетворение потребностей в будущем (ПОДРАЗД. 1.1.2)

Сбор

Обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление

определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности (ПОДРАЗД. 8.1.1)

Специальный налоговый режим

Особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных НК РФ и соответствующими федеральными законами. Может предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения (налоговые ставки, объект налогообложения, налоговый период и т. д.), а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов для определенных категорий граждан или организаций (ПОДРАЗД. 8.2.2)

Страхователь

Клиент страховой компании, заключивший с ней договор страхования. Может быть физическим или юридическим лицом (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Страховая премия

Плата за страхование, которую страхователь уплачивает страховой компании (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Страховая сумма

В имущественном страховании денежная величина, в пределах которой страховщик возмещает ущерб при наступлении страхового случая. В страховании жизни — денежная величина, которая подлежит выплате при наступлении страхового случая (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования

Документ, подтверждающий регистрацию человека в системе пенсионного страхования (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС)

Уникальный номер в системе персонифицированного учета ПФР, присваиваемый каждому жителю России; на индивидуальный лицевой счет с этим номером в ПФР заносятся все данные о страховом стаже и страховых пенсионных взносах, которые впоследствии учитываются при назначении или перерасчете пенсии (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Страховой стаж

Суммарная продолжительность периодов, за которые начислялись и уплачивались страховые взносы в ПФР, и (или) иных периодов, засчитываемых в страховой стаж (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Страховые взносы в ПФР

Обязательные взносы работодателей в ПФР (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Страховщик

Лицензируемая компания, принимающая риски на страхование и гарантирующая страхователю выплату страхового возмещения или страховой суммы при наступлении страхового случая в соответствии со страховым договором (ПОДРАЗД. 7.1.3)

Страховые пенсии

Пенсии, являющиеся основной частью системы обязательного пенсионного страхования, главное назначение которых страховать работающих или их близких от утраты трудоспособности (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Таргетирование инфляции

Политика Центрального банка, направленная на устойчивое закрепление темпов роста потребительских цен вблизи объявленного целевого значения, или таргета (ПОДРАЗД. 1.3.4)

Управляющая компания (УК)

Организация, которая при выполнении определенных условий и наличии специальной лицензии может заниматься деятельностью по управлению средствами различных фондов, в том числе НПФ (ПОДРАЗД. 9.2.4)

Участник НПФ

Человек, которому в соответствии с заключенным между вкладчиком и НПФ пенсионным договором должны производиться или производятся выплаты негосударственной пенсии. Участник может являться вкладчиком в свою пользу, если он сам заключил договор с НПФ (ПОДРАЗД. 9.3.1)

Фиксированная выплата

Составляющая страховой пенсии, величина которой одина для всех пенсионеров определенной категории, а смысл заключается в сглаживании неравенства между пенсионерами одной категории (ПОДРАЗД. 9.2.2)

Фиксированный валютный курс

Режим курсообразования, при котором государство официально устанавливает определенное соотношение между своей валютой и другими валютами, которое оно поддерживает законодательными ограничениями на конвертацию и (или) рыночными операциями с иностранной валютой (ПОДРАЗД. 1.4.1)

Финансовая подушка безопасности

Резервный фонд, который позволяет в случае утраты обычных доходов обеспечить существование семьи на протяжении 3–6 месяцев

без потери качества жизни (без отказа от обязательных расходов и основных необязательных расходов)

(ПОДРАЗД. 2.4.3)

Финансовая услуга

Банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц (РАЗД. 11.1)

Финансовые активы

Финансовые ценности, которые способны приносить владельцу доход (ПОДРАЗД. 1.2.3)

Фонд оплаты труда

Все затраты предприятия на оплату труда работников, включая заработную плату, премии и компенсации в любой форме

(ПОДРАЗД. 9.2.1)

Форекс-дилеры

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые заключают с клиентами договоры, являющиеся

производными финансовыми инструментами на иностранные валюты, от своего имени и за свой счет, причем не на организованных торгах

(ПОДРАЗД. 6.2.3)

Фьючерсный контракт

Договор, по которому продавец обязуется поставить оговоренное по качеству количество товара (базовый актив), а покупатель обязуется оплатить и получить товар по цене, оговоренной в момент заключения сделки, в определенную дату в будущем

(ПОДРАЗД. 6.2.5)

Человеческий капитал

Совокупность полезных знаний, умений, навыков человека и характеристик его окружения, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и (или) получению иных благ

(ПОДРАЗД. 9.3.5)

Экономические блага

Всё, что производится с целью удовлетворения потребностей людей

(ПОДРАЗД. 1.1.1)

