ТЕМА 1.1. ДЕНЬГИ И ПЛАТЕЖИ

Деньги — это всеобщий товарный эквивалент, который выражает стоимость всех товаров и служит посредником при их обмене. **Основные функции денег:**

Мера стоимости. Деньги позволяют соизмерять стоимость товаров и услуг через установление цен.

Средство обращения. Выступают посредником в обмене товаров и услуг (например, при покупке товара за наличные). **Средство платежа.** Используются для погашения обязательств: уплаты налогов, возврата кредита, внесения арендной платы и т. д

Средство накопления (сбережения). Деньги изымаются из обращения и превращаются в различные ценности (золото, ценные бумаги, недвижимость) для будущих покупок.

Мировые деньги. Используются для расчётов на мировом рынке.

Виды денег:

Полноценные — у которых собственная стоимость (затраты на изготовление) примерно соответствует номинальной (например, золотые или серебряные монеты).

Неполноценные (знаки стоимости) — номинальная стоимость выше реальной. К ним относятся бумажные деньги, биллонные монеты, кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки).

Свойства денег:

Всеобщая непосредственная обмениваемость.

Всеобщая обращаемость.

Общепризнанность.

Высокая ликвидность (наличные деньги обладают абсолютной ликвидностью).

Платежи: понятие и виды

Платёж — это передача денег за товары, услуги или исполнение обязательств

Виды платежей:

По назначению: налоговые, коммунальные, таможенные, по кредитам, административные (оплата штрафов) и др.

По форме осуществления: наличные, безналичные, с использованием электронных денег.

По графику выплат: аннуитетные (равными долями), дифференцированные (уменьшающиеся суммы), авансовые (до получения товара), остаточные, по индивидуальному графику.

Формы безналичных расчётов: платёжные поручения, платёжные требования, аккредитивы, инкассо, банковские чеки и др.

Денежное обращение и платёжная система

Денежное обращение — это процесс непрерывного движения денежных знаков в наличной и безналичной формах при выполнении ими своих функций

Платёжная система — совокупность организаций, взаимодействующих по правилам для осуществления перевода денежных средств. Включает оператора платёжной системы, операторов услуг платёжной инфраструктуры и участников.

Факторы, влияющие на спрос и предложение денег

Спрос на деньги зависит от:

уровня деловой активности;

частоты выплаты заработной платы;

уровня инфляции.

Предложение денег зависит от денежно-кредитной политики Центрального банка.

Закон денежного обращения

Количество денег, необходимое для обращения, определяется формулой:

Д = (Ц – В + П – ВП) / Со,

где:

Д — количество денег;

Ц — сумма цен товаров, подлежащих реализации;

В — сумма цен товаров, платежи по которым выходят за рамки данного периода;

П — сумма цен товаров, проданных в прошлые периоды, сроки платежей по которым наступили;

ВП — сумма взаимопогашаемых платежей;

Со — скорость оборота денежной единицы.

ТЕМА 1.2. ПОКУПКИ И ЦЕНЫ

Ключевые понятия

Цена — сумма, которую продавец просит за единицу товара или услуги.

Стоимость покупки — общая сумма за всё количество (цена × количество).

Ценообразование — процесс, по которому бизнес устанавливает цену (себестоимость, наценка, спрос, конкуренция и т. д.).

Реальная цена — цена с учётом скидок, бонусов, кэш бека, доставки, налогов, сервисного обслуживания и других скрытых расходов.

Формула, которую обязательно стоит разобрать:

Стоимость=Цена за единицу ×Количество{Стоимость} = {Цена за единицу} {Количество}Стоимость=Цена за единицу× Количество

Что влияет на цену и на решение о покупке

Факторы со стороны продавца

Себестоимость и наценка.

Конкуренция: в одном районе цены могут быть ниже из-за большего числа магазинов.

Сезонность и спрос: клубника зимой дороже, чем летом.

Программы лояльности: скидки, промо коды, бонусы, кэш бек.

Ценовая дискриминация: разные цены для разных групп (детские билеты, студенческие, подписки).

Неценовые факторы выбора (важно для продаж и маркетинга)

Качество и материалы.

Бренд и репутация.

Гарантия и сервис.

Удобство покупки (онлайн/офлайн, скорость доставки).

Эко логичность и этичность производства.

Практические ситуации и расчёты

Учитывая твои прошлые запросы на задачи, вот типовые кейсы, которые хорошо заходят на уроке:

1. **Сравнение предложений с учётом скидок и бонусов.**

   Пример: товар стоит 10 000 руб. В магазине А скидка 15%, в магазине Б — кэш бек 10%, в магазине В — промо код на 1 200 руб. Где выгоднее?

   Решение:

   - Магазин А: 10 000×0,85=8 50010\ 000 {,}85 = 8\ 50010 000×0,85=8 500 руб.
   - Магазин Б: 10 000−(10 000×0,10) =9 00010\ 000 - (10\ 000 0{,}10) = 9\ 00010 000−(10 000×0,10) = 9 000 руб. (если кэш бек возвращается деньгами).
   - Магазин В: 10 000−1 200=8 80010\ 000 - 1\ 200 = 8\ 80010 000−1 200=8 800 руб.
   - Вывод: магазин А выгоднее.

2. **Учёт доставки и дополнительных расходов.**

   Товар стоит 5 000 руб., доставка — 500 руб. или самовывоз. Реальная цена при доставке — 5 500 руб. Это важно учитывать при сравнении цен в разных местах.

   Разные единицы измерения.

   Молоко: 90 руб. за 930 мл и 85 руб. за 1 л. Чтобы сравнить, нужно привести к цене за литр:

   90/0,93≈96,7790 / 0{,}93 \96{,}7790/0,93≈96,77 руб./л

   85/1=8585 / 1 = 8585/1=85 руб./л

   Второй вариант выгоднее.

3. **Покупка в рассрочку или кредит.**

Здесь важно считать полную стоимость с процентами и комиссиями, а не только ежемесячный платёж.

Правовая и потребительская сторона

- Обязательная информация о товаре: состав, срок годности, страна производства, условия гарантии.
- Возврат и обмен: сроки, условия, исключения.
- Агрегаторы и маркетплейсы: как читать карточки товаров, отзывы, рейтинг продавца.

ТЕМА 1.3 БЕЗОПАСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕНЕГ

Личная финансовая безопасность зависит от ежедневно принимаемых индивидом финансовых решений.

В современном мире происходит увеличение финансовых транзакций, существует большое разнообразие денег и ценных бумаг, активно развивается Интернет-торговля, повышается доступность персональных данных. За произошедшим ростом процессов технологизации не успевает технология защиты функционирования финансовых систем, что предопределяет активизацию ***финансового мошенничества***.

Российское законодательство (Уголовный кодекс РФ, ст. 159, п. 1) к мошенничеству относит либо хищение чужого имущества, либо приобретение права на чужое имущество обманным путем. Чаще всего жертва мошенничества без принуждения передает злоумышленнику денежные средства и иное имущество, поскольку введена в заблуждение. При этом можно выделить *поведенческие стереотипы* потерпевших от финансового мошенничества: высокий уровень доверия к людям (на грани наивности), невнимательность при пользовании банкоматом или программным продуктом, нежелание читать условия договора, отказ от консультаций профессионалов (юристов, финансистов), готовность к риску, технологическая отсталость, низкий уровень финансовой грамотности.

Особенность финансового мошенничества состоит в том, что обман совершается в сфере обращения платежных банковских карт и других средств платежа, получения и выдачи кредитов, привлечения инвестиций и иных денежных отношений.

Одними из часто встречаемых способов незаконного получения денег мошенниками являются ***интернет-мошенничество*** и ***телефонное мошенничество***. Рассмотрим самые распространенные способы:

блокировка компьютера (браузера) при открытии электронного письма с вирусом — приходит сообщение о необходимости отправить смс-сообщение на определенный номер, после чего приходит код для разблокировки. При отправлении смс происходит списание средств со счета, а разблокировка не происходит;

спам-рассылка электронных писем — письма о наследстве (часто на английском языке) информируют вас о родственниках, оставивших наследство, и предлагают юридическую помощь в оформлении всех документов за вознаграждение. Осуществление оплаты вознаграждения до оказания услуг — стандартный доход мошенников;

·звонки и смс-сообщения из банка — информация о блокировке банковской карты, при этом требуется сообщить данные по банковской карте для ее разблокировки. При сообщении данных карты мошенники легко снимут все доступные денежные средства. Обратите внимание: сотрудники коммерческих банков никогда не спрашивают данные для доступа к счету у держателей карт;

·пополнение баланса телефона или банковского счета — приходит сообщение о пополнении баланса телефона или банковского счета, затем либо смс-сообщение, либо звонок от человека, который якобы случайно перевел денежные средства, с просьбой вернуть эти деньги. Чтобы не попасть в руки мошенников, необходимо проверить свой счет или баланс телефона, удостоверившись в поступлении денежных средств. При этом можно отказать в возврате средств, сославшись на возможность написать заявление в банк или оператору связи на официальный возврат средств.

Как же себя обезопасить в данных случаях?

К **способам защиты** можно отнести: не сообщать никому пароли карт; не хранить файлы с секретной информацией на доступных информационных носителях; не верить предложениям о перечислении небольшой суммы денежных средств с целью получения миллионов; не открывать письма о проблемах с вашим банковским счетом, требующих от вас каких-либо действий.

Банковская карта в современных условиях стала удобным инструментом ежедневных расчетов при покупке товаров и услуг. Активное использование дебетовых и кредитных банковских карт влечет за собой активизацию деятельности мошенников.

ТЕМА 2.1. ЛИЧНЫЙ И СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ, ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

1.В истории экономической мысли последних десятилетий одной из важнейших событий стало создание теории человеческого капитала. Значительное влияние этой теории на все дальнейшее развитие экономической науки иногда сравнивают с революцией в экономической мысли. Понятие «человеческий капитал» вошло в науку в начале 60-х годов XX века в западной экономической литературе. Можно выделить ***две основные причины*** возникновения интереса к данному понятию.

Во-первых, концентрация внимания ученых на исследовании проблем человека.

Во-вторых, это признание того факта, что активизация творческих потенций человека, развитие высококвалифицированной рабочей силы является самым эффективным способом достижения экономического роста. Человеческий капитал признан самым ценным ресурсом, намного важнее, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не материальные средства производства, является определяющим фактором конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

В теоретическом аспекте следует различать понятия «человеческий капитал» **по трем уровням:**

На личностном уровне человеческим капиталом называются *знания и навыки, которые человек получил путем образования, профессиональной подготовки, практического опыта* и благодаря которым он может предоставлять ценные производственные услуги другим людям. На этом уровне человеческий капитал можно сравнить с другими видами личной собственности, которая приносит доходы, и мы называем его личным, или частным человеческим капиталом;

На микроэкономическом уровне человеческий капитал представляет собой *совокупную квалификацию и профессиональные способности всех работников предприятия*, а также достижения предприятия в деле эффективной организации труда и развития персонала. На этом уровне человеческий капитал ассоциируется с производственным и коммерческим капиталом предприятия, потому что прибыль получается от эффективного использования всех видов капитала;

На макроэкономическом уровне человеческий капитал включает *накопленные вложения в* такие области деятельности, как *образование, профессиональная подготовка и переподготовка, служба профориентации и трудоустройства, оздоровления* и т.д., является существенной частью национального богатства страны, и мы называем его национальным человеческим капиталом. Этот уровень включает *всю сумму человеческого капитала всех предприятий и всех граждан*, как и национальное богатство включает богатство всех граждан и всех юридических лиц.

Итак, **человеческий капитал** – *это сформированный и развитый в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, целенаправленно используется в той или иной сфере экономической деятельности, способствует росту производительности труда и благодаря этому влияет на рост доходов своего владельца, прибыли предприятия и национального дохода.*

Следует обратить внимание на несколько принципиальных моментов, вытекающих из этого определения:- сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций;- это такой запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется для получения полезного результата и способствует росту производительности труда, т.е. это реализованная, активная часть трудового потенциала;- использование человеческого капитала закономерно приводит к росту заработков его владельца;- такой рост доходов стимулирует дальнейшие инвестиции в человеческий капитал, что приводит к дальнейшему росту заработков. Оценка инвестиций в человеческий капитал и доходов от его использования обычно производится в денежной форме. Но следует отметить, что далеко не все инвестиции и не все доходы можно выразить в денежной форме. Кроме денежных расходов на обучение, укрепления здоровья и другие действия, направленные на наращивание человеческого капитала, требуется как минимум еще и нелегкий труд самого человека. Кроме денежных доходов человек, обладающий большим человеческим капиталом, получает моральное удовлетворение, экономию времени, высокий социальный престиж и многие другие услуги. В результате наращивания человеческого капитала получается интегральный социальный эффект, от которого выиграет не только конкретный человек, но и предприятие, на котором он работает, и общество в целом.

Аналитическое **единство** вещественного и человеческого капитала заключается в следующем:

1. Оба вида капитала являются неотъемлемыми факторами экономического роста. Однако, как показывают исследования западных ученых, в последние десятилетия доля и роль человеческого капитала постоянно увеличивается, в результате чего он превращается в главный фактор экономического роста на всех уровнях.
2. Человеческий капитал, как и физический, создается и накапливается благодаря капиталовложениям, что требует от инвестора значительных затрат.
3. Оба вида капитала приносят прибыль своим владельцам.
4. Человеческий капитал в виде знаний, навыков и способностей, как и физический, является определенным запасом, т.е. может накапливаться.
5. Экономическая мотивация инвестиций в человеческий и вещественный капитал принципиально одинакова. Т.е. принятие решения относительно инвестирования в любой из видов капитала и их результаты анализируются одинаково.

Конечно, между вещественным и человеческим капиталом есть значительные **отличия**. Существенные из них:1. Создание физического капитала и его функционирование возможно без участия и присутствия его владельца. А для формирования способностей

человека одних материальных средств недостаточно: для развития человеческого капитала является абсолютно необходимым непосредственный труд будущего владельца этих способностей, так как процессы их производства невозможны без прямого участия самого человека. Т.е. наращивание человеческого капитала связано с уменьшением одного из важнейших человеческих благ – свободного времени.

2. Независимо от источников инвестирования, наращивание и использование человеческого капитала в значительной степени контролируется самим человеком. Поэтому такой элемент человеческого капитала, как мотивация является очень важным и необходимым для того, чтобы процесс воспроизводства человеческого капитала имел окончательно завершенный характер.

3. Человеческий капитал отличается от физического по степени ликвидности, ведь человек и его человеческий капитал неразделимы, следовательно, права собственности на человеческий капитал никому не могут быть переданы.

4. Определенные особенности характеризуют и инвестиции в человеческий капитал по сравнению с инвестициями в другие формы капитала.

Таким образом, физический и человеческий капитал отличаются по своей политэкономической сути, однако оба вида капитала подобны, учитывая технико-экономические аспекты: и человеческий, и физический капитал требуют отвлечения значительных средств за счет текущего потребления, от обоих зависит уровень экономического развития в будущем, оба типа капиталовложений дают длительный по своему характеру производственный эффект, могут приносить доход своим владельцам и анализируются принципиально одинаково.

2. Инвестиции в человеческий капитал. Понятие «человеческий капитал» означает не только осознание решающей роли человека в экономической системе общества, но и признание необходимости инвестирования в человека, поскольку капитал приобретается и увеличивается путем инвестирования и приносит длительный экономический эффект. Инвестиции в человеческий капитал представляют собой любые действия, повышающие профессиональную квалификацию и производительные способности человека и тем самым производительность его работы. Расходы, способствующие повышению человеческой производительности, можно рассматривать как инвестиции, поскольку текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут многократно компенсированы значительным потоком доходов в будущем. И так, все виды расходов, которые можно оценить в денежной или иной форме и способствующих росту в будущем производительности и заработков работника, рассматриваются как инвестиции в

человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал имеют **особенности**, отличающие их от других видов инвестиций:

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал зависит непосредственно от срока его использования, т.е. определяется временем, оставшимся до окончания трудоспособного периода жизни человека. Чем раньше сделаны инвестиции в человека, тем дольше, при прочих равных условиях, они будут давать отдачу. Но следует учитывать, что качественные и длительные инвестиции приносят, как правило, больший и длительный эффект.

2. По сравнению с инвестициями в другие формы капитала, инвестиции в человеческий капитал, по оценкам многих экономистов, являются выгодными как для отдельного человека, так и для общества в целом.

3. Характер, масштабы и виды инвестиций в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями общества, менталитетом народа. Например, уровень образования и выбор профессии детьми в значительной мере зависят от семейных традиций, профессии и уровня образования их родителей.

4. Есть особенности также в физическом и моральном износе человеческого капитала. Оно определяется, во-первых, степенью естественного старения человеческого организма и присущих ему психофизиологических функций, а во-вторых, степени экономического старения вследствие старения знаний или относительного уменьшения ценности полученного когда-то образования. Особенностью человеческого капитала является также то, что в процессе использования он не только изнашивается, но и обогащается за счет приобретения человеком профессионального опыта даже без специальных инвестиций. Поэтому износ человеческого капитала происходит значительно медленнее по сравнению с физическим капиталом. Если же в процессе использования человеческого капитала постоянно предпринимаются дополнительные инвестиции в непрерывное образование, здоровье и т.д., то его качественные и количественные характеристики могут улучшаться на протяжении почти всей жизни человека

.5. Инвестиционный период физического капитала значительно короче по сравнению с человеческим капиталом. Например, инвестиционный период такой формы вложений в человека, как образование, т.е. продолжительность обучения, может достигать 12-20 лет.

6. Функционирование человеческого капитала, отдача от его применения обусловлены волей человека – владельца этого капитала, его индивидуальными интересами и предпочтениями, ее заинтересованностью, ответственностью, мировоззрением и общим уровнем культуры. Поэтому степень риска и неопределенности при капиталовложениях в человека гораздо выше, чем для обычных капиталовложений, а изменения в объеме

человеческого капитала в зависимости от затрат принципиально невозможно оценить с той же точностью, что и в отношении физического капитала.

7. Вложения в человеческий капитал дают значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффекты

.Инвестиции в человеческий капитал можно **классифицировать по следующим группам расходов:**- Первичное образование;- Здравоохранение в широком смысле, включая все расходами, которые способствуют продолжению продолжительности жизни, укреплению иммунитета, физической и психической силы, выносливости людей;- Образование взрослых, включая обучение и повышение квалификации на производстве, самосовершенствования, дополнительное образование и т.д.;- Воспитание гуманитарных составляющих человеческого капитала, включающего умение поддерживать нормальные отношения, налаживать деловые контакты, ответственность человека, нравственность, ценностные ориентации;- Усиление мотивации работников к повышению качества своего труда;- Миграция работников и их семей с целью улучшения условий трудоустройства;- Поиск экономически важной информации. Инвестирование в человеческий капитал могут осуществлять государство, негосударственные общественные фонды и организации, международные фонды и организации, регионы, образовательные учреждения, предприятия, семьи и отдельные граждане.

3. Деньги, финансы, финансовые цели, финансовое планирование

Деньги

— это средство, выражающее ценности товарных ресурсов, участвующих в данное время в хозяйственной жизни общества, универсальное воплощение ценности в формах, соответствующих данному уровню товарных отношений. Такое определение построено на понятии ценности, которое больше соответствует принятому в мировой науке подходу к деньгам.

В другом определении деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена, которое обладает двумя свойствами:

- обменивается на любой другой товар;
- измеряет стоимость любого другого товара (эта функция выражается в цене и в масштабах этих цен).

Сущность денег раскрывается в пяти функциях:

- Меры стоимости
- Средства обращения

- Средства платежа
- Средства сбережения и накопления
- Мировые деньги

Мера стоимости формируется при образовании цены, она определяет стоимость товара, которая измеряется деньгами (т. е. приравнивание товаров между собой). Таким образом получают количественное соизмерение.

Денежное измерение стоимости — цена. Она зависит от нескольких условий:

- условия производства;
- условия обмена.

Чтобы цены были сравнимы, их необходимо привести к единому масштабу.

Масштаб цен — это весовое содержание золота или серебра, фиксированное в качестве единицы измерения.

В качестве меры стоимости деньги могут действовать как счетные, выступая в виде числовых величин. Счетные деньги применяются для выражения цены, учета и анализа, ведения счетов участников хозяйственной жизни.

Средства обращения. Денежное выражение стоимости товаров еще не означает его реализацию. Должен произойти обмен. Деньги — посредники при обмене от начала сделки (Т — Д) до ее завершения (Д — Т). В период преобладания торговли деньги в основном действовали как средство обращения; после возникновения кредита и развития экономики на первый план выходит функция средства платежа, которая включает в себя функцию средства обращения и трансформируется в функцию средства расчетов. Этому способствует использование пластиковых карточек и других электронных инструментов расчетов, позволяющих расплачиваться путем перечисления с банковского счета, а также осуществления оптовых и розничных покупок.

Средства платежа - время платежа не совпадает со временем оплаты, товары продают в кредит, с отсрочкой платежа (Т — О и О — Д).

Средства накопления — денежный резерв (остатки на счетах, золотовалютные резервы). Деньги, выполняющие функцию накопления, участвуют в процессе формирования, распределения, перераспределения национального дохода, образования сбережений населения.

Мировые деньги используются в международных расчетах.

В современной развитой экономике действуют три функции денег — мера стоимости, средства накопления и средства расчетов, а средство обращения остается в очень небольших размерах.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА

Финансовая система:

- распределение денег в стране;
- формирование бюджета в стране.

Кредитная система:

- регулирует внутренний и внешний долг;
- формирует ссудный капитал;
- связана с обращением ценных бумаг;
- связана с международными кредитно-валютными отношениями.

В настоящее время не используется выпуск денег для покрытия дефицита федерального бюджета. Но при наличии дефицита федерального бюджета правительство должно найти источники его покрытия

В результате выпуска государственных ценных бумаг произошло перераспределение денег между субъектами экономики:

- лица, имевшие свободные денежные средства, отдали их в кредит государству, получив облигацию;
- бюджетные организации получили финансирование своих расходов за счет этих денег.

Дефицит бюджета, покрывая M_1, не изменяется, инфляция не усиливается, но растет государственный долг.

Средства на погашение государственного долга предусмотрены в федеральном бюджете в статье «Расходы».

ВИДЫ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Виды денег в современной системе денежного обращения

- Наличные деньги
  - **Разменная монета**
  - **Бумажные деньги:**
    - Казначейские билеты -выпускались государством, не имели вещественной стоимости, но были обязательны для приема во всех платежах и расчетах. Сегодня в большинстве стран бумажные деньги в связи с их свойством к обесцениванию заменяются кредитными деньгами (Кредитные деньги — это деньги, возникшие на основе развития кредитных отношений. Разливают наличные и безналичные кредитные деньги.).
    - Ассигнации
  - **Кредитные деньги:**
    - Векселя
    - Банкноты
    - Чеки

- Безналичные деньги — деньги, которые существуют только в виде записей на расчетных, текущих, сберегательных и других счетах физических и юридических лиц. Компьютеризация банковского сектора привела к возникновению электронных денег и кредитных карточек.
  - **Кредитные пластиковые карты**
  - **Платежные пластиковые карты**
  - **Электронные деньги** — это деньги на электронных банковских счетах



[1]

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Функции денег — это концентрированное выражение их **роли в хозяйстве.**

Деньги располагают таким разнообразным набором свойств, что возникает необходимость их классифицировать, выделив целый ряд функций. Каждая из функций денег описывает более или менее однородный круг экономических операций, выполняемых с помощью этой функции. При этом следует иметь в виду, что деньги — это не сумма функций, и выполняя какую-либо одну функцию, они сохраняют свое единство и содержат в себе все остальные функции.

Функции денег находятся в постоянной динамике: некоторые возникли раньше, некоторые позже; отдельные функции сильно изменили свое содержание и даже утратили заметное значение.

Возникновение функций денег в процессе их эволюции можно представить следующим образом:

I этап. Деньги как мера стоимости.

II этап. Деньги как покупательное средство. Деньги как покупательное средство представляют собой средство обращения.

III этап. Деньги как средство платежа.

IV этап. Деньги как средство распределения. В распределительной функции денег есть только их движение от их владельца к получателю. В этой функции состоит объективная экономическая предпосылка для возникновения государственных финансов.

V этап. Деньги как средство накопления и сбережения. Процесс сбережений и накоплений — необходимый элемент современной экономики.

VI этап. Деньги как мера обмена одной валюты на другую. В функции мировых денег деньги способствуют валютному обмену, созданию платежного баланса, образованию валютного курса.

Финансовый план завершает производственно-хозяйственное планирование деятельности предприятия. Он тесно связан с планированием производственной программы, фонда заработной платы, материально-технического снабжения и сбыта, содержания машин и оборудования. Планирование финансовой деятельности предприятия связано с конечными результатами производства, важнейшим из которых является прибыль.

Финансовый план – обобщенный плановый документ, содержащий расчеты поступления и расходования денежных средств на текущий (до одного года) и долгосрочный (не менее одного года) периоды. Включает в себя составление операционных и капитальных бюджетов, а также прогнозы финансовых ресурсов на два-три года (баланс доходов и расходов – в России).

Бюджет – оперативный финансовый план, отражающий расходы и поступления средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В практике применяют два вида бюджетов: текущий (оперативный) и капитальный.

Бюджетирование – процесс разработки конкретных бюджетов (например, платежный баланс на предстоящий период).

Бюджетирование капитала – процесс разработки конкретных бюджетов по формированию источников капитала (пассивы баланса) и их размещению (активы баланса).

Бюджетный контроль – текущий контроль за исполнением отдельных показателей доходов и расходов, определенных плановым бюджетом.

Смета – форма планового расчета, определяющая потребности предприятия в денежных ресурсах на предстоящий период и последовательность действий по исчислению показателей.

Значение внутрифирменного финансового планирования заключается в следующем:

1) намеченные стратегические цели предприятия преломляются в форме финансово-экономических показателей: объемов продаж, себестоимости, прибыли, инвестиций, денежных потоков и др.;

2) устанавливаются стандарты для поступления финансовой информации в форме финансовых планов и отчетов об их исполнении;

3) определяются приемлемые границы финансовых ресурсов, необходимых для реализации долгосрочных и оперативных планов предприятия;

4) оперативные финансовые планы (на месяц, квартал) предоставляют полезную информацию для разработки и корректировки общей финансовой стратегии предприятия.

Ключевой целью финансового планирования является определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины денежных потоков, формируемых за счет собственных, заемных и привлеченных с фондового рынка источников.

Данная глобальная цель может быть разделена на локальные цели:

- обеспечение производственного, научно-технического и социального развития предприятия прежде всего за счет собственных средств;
- увеличение прибыли преимущественно за счет роста объема продаж и снижения издержек производства и обращения;
- обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, особенно в период реализации крупномасштабных инвестиционных проектов.

Назначение финансового плана, с одной стороны – прогноз среднесрочной финансовой перспективы, а с другой – определение текущих доходов и расходов.

Важнейшие объекты финансового планирования:

1) выручка от реализации продукции, работ и услуг;

2) прибыль и ее распределение по соответствующим направлениям;

3) фонды специального назначения и их использование;

4) объем платежей в бюджет и в социальные фонды;

5) объем заемных средств, привлекаемых с кредитного рынка;

6) плановая потребность в оборотных средствах;

7) объем капитальных вложений и источники их финансирования и др.

Для составления финансовых планов используются следующие информационные источники:

- результаты анализа бухгалтерской отчетности (формы № 1, 2, 4, 5) и выполнения финансового плана за предыдущий период;
- договоры (контракты) с потребителями и поставщиками;
- прогнозные расчеты по реализации продукции потребителям или планы сбыта исходя из заказов, прогнозы спроса, уровень продажных цен и другие данные рыночной конъюнктуры, включая поставки по бартеру и наличным расчетам;

• экономические нормативы;

• утвержденная учетная политика.

К специфическим принципам финансового планирования относятся:

1. *Принцип финансового соотношения сроков* («золотое банковское правило») – получение и использование средств должны происходить в установленные сроки, т. е. капитальные вложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств.

2. *Принцип платежеспособности* – планирование денежных средств должно обеспечивать платежеспособность предприятия в любое время года. В данном случае у предприятия должно быть достаточно ликвидных средств, чтобы обеспечивать погашение краткосрочных обязательств.

3. *Принцип рентабельности капитальных вложений* – для капиталовложений необходимо выбирать самые дешевые способы финансирования (финансовый лизинг, инвестиционный селенг и др.). Заемный капитал выгодно привлекать лишь в том случае, если он повышает рентабельность собственного капитала. В данном случае обеспечивается действие эффекта финансового рычага (левериджа).

4. *Принцип сбалансированности рисков* – особенно рисковые долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств чистой прибыли и амортизационных отчислений.

5. *Принцип приспособления к потребностям рынка* – для предприятия важно учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от предоставления кредитов.

6. *Принцип предельной рентабельности* – целесообразно выбирать те капиталовложения, которые обеспечивают максимальную рентабельность.

Методы планирования – это конкретные способы и приемы плановых расчетов. Планирование финансовых показателей осуществляется с помощью нескольких методов. К ним относятся расчетно-аналитический, нормативный, балансовый, оптимизации плановых решений, экономика - математического моделирования.

Содержание *расчетно-аналитического* метода планирования заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансовых показателей прогнозируется их величина на будущий период. Данный метод планирования применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно, на основе изучения их динамики за ряд периодов. Использование этого метода позволяет установить плановую потребность в оборотных активах, величину амортизационных отчислений и

другие показатели. При использовании данного метода часто прибегают к экспертным оценкам.

При использовании *нормативного* метода планирования финансовых показателей на основе заранее установленных норм и нормативов определяется потребность предприятия в финансовых ресурсах и источниках их образования. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента и др.

В финансовом планировании применяются федеральные, региональные, местные, отраслевые нормативы и нормативы самого предприятия. Федеральные нормативы являются обязательными для всей территории России. К ним относятся:

- ставки федеральных налогов;
- ставки рефинансирования коммерческих банков и нормы обязательных резервов банков;
- тарифные ставки на государственное пенсионное обеспечение и социальное страхование;
- минимальная месячная оплата труда;
- нормативы отчислений от чистой прибыли в резервные фонды;
- минимальный размер уставного капитала для организационно-правовых форм и др.

К нормативам предприятий относятся:

- нормативы плановой потребности в оборотных средствах;
- нормы краткосрочной задолженности, постоянно находящейся в обороте предприятия;
- нормы запасов сырья и материалов, заделов незавершенного производства, запасов готовой продукции на складе и товаров в днях;
- нормативы распределения чистой прибыли;
- норматив отчислений в ремонтный фонд (в процентах от среднегодовой стоимости основных производственных фондов) и ряд других.

Нормативный метод планирования является самым простым и доступным.

Содержание *балансового* метода планирования финансовых показателей состоит в том, что благодаря балансу достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяется при прогнозе поступлений и выплат из денежных фондов, квартального плана доходов и расходов и др.

Содержание метода *оптимизации плановых решений* сводится к составлению нескольких вариантов плановых расчетов и выбору наиболее оптимального из них. При этом могут применяться различные критерии выбора: минимум приведенных затрат, минимум текущих затрат, минимум вложений капитала при наибольшей эффективности его использования, максимум дохода на рубль вложенного капитала и пр.

Содержание *экономико-математического моделирования* в финансовом планировании заключается в том, что оно позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов. Экономико-математическое моделирование позволяет перейти от средних величин к многовариантным расчетам финансовых показателей. Проверка обоснованности модели проверяется практикой.

Финансовое планирование включает разработку следующих разделов:

- план по финансовым результатам и распределению прибыли;
- баланс доходов и расходов (бюджет предприятия);
- план по инвестициям, их финансированию и кредитованию;
- плановый агрегированный баланс предприятия;
- план обеспечения безубыточности производства.

Исходными данными для *планирования финансовых результатов* является информация:

- о плановой выручке предприятия от продажи товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей);
- об издержках на производство и продажу товаров, работ, услуг, в том числе об управленческих и коммерческих расходах;
- о плановых поступлениях и расходах по прочей операционной и инвестиционной деятельности;
- о плановых внереализационных доходах и расходах;
- о ставках налоговых платежей.

Финансовый результат определяет чистую прибыль (убыток) предприятия, остающуюся в его распоряжении и используемую в целях финансирования его деятельности.

Планирование распределения прибыли осуществляется в соответствии с дивидендной политикой предприятия, с плановой потребностью в финансовых средствах на образование фондов потребления и накопления, в том числе на цели производственного и социального развития предприятия.

4. Активы, пассивы, доходы (номинальные, реальные), расходы, личный бюджет, семейный бюджет, дефицит, профицит, баланс

Баланс доходов и расходов (бюджет *предприятия)* позволяет спланировать во взаимной увязке и провести синхронизацию всех плановых поступлений и всех плановых расходов предприятия по целевым направлениям.

Плановые поступления финансовых средств включают:

• выручку от реализационной деятельности;

• доходы от инвестиционной деятельности и внереализационные доходы, в том числе доходы от долевого участия в других предприятиях, по ценным бумагам, от хранения денежных средств на депозитных счетах, доходы от сдачи имущества в аренду и т. д.;

• прочие поступления, в том числе целевого назначения в порядке долевого участия в строительстве, по договорам на НИОКР, поступления из внебюджетных фондов и другие средства целевого финансирования, включая бюджетное целевое безвозвратное финансирование дотационного характера и компенсационные выплаты;

• кредиты и займы.

Плановые расходы предприятия формируются по всем направлениям его финансово-хозяйственной деятельности:

• издержки производства и продажи товаров, работ, услуг;

• расходы по прочей реализационной и другой операционной деятельности;

• платежи в бюджет (по видам налогов) и во внебюджетные фонды (по видам платежей);

• платежи по возврату кредитов и займов с учетом процентов;

• расходы по инвестиционной деятельности, в том числе на капитальные вложения, приобретение других основных средств, в создание и приобретение нематериальных активов, на приобретение долей, паев, пакетов акций других предприятий и т. п.;

• расходы на пополнение оборотных средств;

• внереализационные расходы;

• займы другим организациям;

• расходы на содержание социальной сферы и выплаты социального характера;

• расходы на выплату дивидендов;

• другие расходы.

На основании указанной плановой информации составляется баланс доходов и расходов (бюджет предприятия) на плановый период.

В результате возможно превышение доходной части над расходной, т. е. образуются свободные средства, которые могут быть направлены на развитие предприятия в соответствии с его стратегическими целями. Если расходная часть бюджета превышает его доходную часть, то образуется дефицит бюджета, что служит сигналом для корректировки планов предприятия и принятия управленческих решений по изменению его финансовой стратегии и тактики.

В *плане по инвестициям, их финансированию и кредитованию* указывается потребность в инвестициях и источниках их финансирования (подробнее об этом см. раздел 10.5).

На основании проведенных ранее расчетов и показателей планов по годам планируемого периода составляется **агрегированный прогнозный баланс**а соответствующий период разработки финансового плана. Прогнозные показатели агрегированного баланса в дальнейшем должны быть проанализированы для оценки будущего финансового состояния предприятия и осуществления финансового контроля.

Одним из методов финансового планирования, с помощью которого обеспечивается гибкость финансовых планов, является метод «издержки – объем – прибыль», который позволяет:

- определить объемы продаж с точки зрения обеспечения безубыточности производства (самоокупаемости);
- принимать решения о целевых размерах прибыли;
- определить цену продаж;
- анализировать постоянные и переменные затраты.

Данный метод позволяет оценить качество разработанного плана предприятия с точки зрения достижения безубыточности производства и обеспечения необходимого запаса финансовой прочности.

Объем безубыточности представляет собой минимальный объем продаж, при котором предприятие уже не несет убытков, но еще не имеет прибыли. Такой объем называется точкой безубыточности, или порогом рентабельности, или критической точкой объема продаж, в которой сумма затрат предприятия равна сумме его доходов.

Безубыточность основной деятельности (по производству продукции, работ, услуг) определяется путем соотнесения затрат с выручкой от реализации. С этой целью затраты разделяются на переменные и постоянные.

Анализ безубыточности проводится на период, ограниченный действующими в данном периоде производственными мощностями. Точка безубыточности может рассчитываться в натуральном или стоимостном выражении. Расчет в натуральном выражении может быть произведен, если выпускается один вид продукции.

Суть бюджетного дефицита, профицита и баланса

Одной из главных целей государственной финансовой политики является макроэкономическая стабилизация. Она может достигаться использованием таких бюджетных инструментов, как налоги, государственные расходы, бюджетный дефицит. Степень воздействия этих инструментов на экономический рост и стабильность является предметом дискуссии много лет. Можно выделить три типа бюджета: сбалансированное, дефицитное и профицитное. Доходы и расходы государственного бюджета могут быть сбалансированы. Однако в реальной жизни этого, как правило не бывает и имеет место

только дефицит и профицит. Их размер и отношение к ВВП являются основными итоговыми финансовыми показателями сектора государственного управления.

Баланс бюджета - это равенство его доходов и расходов; дефицит представляет собой превышение расходов над доходами; а превышение доходов над расходами составляет профицит. Причин дефицита бюджета много, например, спад общественного производства; значительный объем капиталовложений; чрезвычайные обстоятельства; высокие военные расходы; неэффективная внешнеэкономическая политика; огромные непроизводительные расходы, хищения; истощение месторождений полезных ископаемых; излишне, неоправданно раздутые социальные программы; в связи с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики и другие.

Величина дефицита определяется при утверждении бюджета. При этом в России согласно Бюджетному кодексу размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объём бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга.

Выделяют следующие виды дефицита:

а) чрезвычайный дефицит - (войны, стихийные бедствия) от них трудно застраховаться, для предупреждения и ликвидации последствий создаются внебюджетные и резервные фонды;

б) структурный дефицит - это разность между федеральными доходами и расходами в условиях полной занятости;

с) циклическим дефицитом называют разность между реальным и структурным дефицитом бюджета;

д) действительный дефицит возникает в связи с постоянным увеличением расходов и реальным отставанием от них доходов;

е) временный дефицит - в его основе лежит ряд объективных (стихийные бедствия) и субъективных (ошибки в планировании, колебание цен на мировом рынке) причин;

ж) хронический дефицит возникает в течение длительного периода времени. Причинами его являются длительный цикл экономического кризиса, длительные войны и другие;

з) первичный дефицит - это разница между доходами бюджета и его расходами без учета процентных выплат по государственному долгу.

А с учетом процентов можно выделить конечный дефицит.

Классификация видов дефицита бюджета, анализ его причин, оптимизация структуры источников финансирования дают возможность, разрабатывать систему мероприятий по прогнозированию и сокращению дефицита, по реформированию бюджетной и налоговой системы, межбюджетных отношений, направленных на стабилизацию финансового положения в стране.

Профицит - это превышение доходов федерального правительства над его общими расходами. Увеличение в доходах увеличивает профицит и сокращает бюджетный дефицит. Таким образом, профицит и бюджетный дефицит зависят не только от государственной политики, касающейся расходов и налогообложения, но также и от уровня активности в экономике. И государственные расходы, и подоходные налоги оказывают не только непосредственное воздействие на профицит, но и косвенное воздействие, влияя на объем производства и доходы.

Наиболее удачный вариант государственного бюджета - это бездефицитный бюджет или же бюджет с профицитом, однако, на практике добиться такой сбалансированности бюджета не всегда удается. В результате возникает такое явление, как бюджетный дефицит, что в свою очередь приводит к появлению государственного долга.

Профицит, дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации

В то же время изменения правительственных расходов имеют более сильное воздействие на совокупные расходы, чем изменения величины налогов такого же масштаба. Правительственные расходы имеют прямое воздействие на совокупные расходы. Изменение же налогов косвенно воздействует на совокупные расходы, за счет изменения дохода после уплаты налогов и через изменения потребления. Бесспорно, бюджетный дефицит - нежелательное для государства явление: его финансирование на основе денежной эмиссии гарантированно ведет к инфляции, с помощью не эмиссионных средств - к росту государственного долга. Тем не менее, бюджетный дефицит нельзя однозначно относить к ряду чрезвычайных, катастрофических событий, так как различным может быть качество, природа дефицита. Он может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики, и тогда дефицит не является отражением кризисного течения общественных процессов, а скорее становится следствием стремления государства обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного воспроизводства. Но и без дефицитности бюджета не означает еще "здоровья" экономики. Всегда необходимо обращать внимание на то, какой именно (государственный, региональный, муниципальный, консолидированный) бюджет исполняется с профицитом. Так, в последние годы государственный бюджет РФ исполняется с профицитом, однако консолидированный бюджет РФ дефицитен из-за отрицательного сальдо подавляющего числа региональных и почти всех местных бюджетов. Бюджетная несбалансированность может быть и полезной с точки зрения стабилизации экономики. Планируемое расхождение между доходами и расходами государственного бюджета может использоваться как средство борьбы с инфляцией и спадом производства. И наоборот, твердый курс на сбалансированность бюджета потребовал бы повышения налогов и снижения

государственных расходов в период спада экономики и в результате привел бы к дальнейшему сокращению совокупного спроса.

ТЕМА 2.2. ЛИЧНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ

1. Введение: что такое личные сбережения?

Определение. Личные сбережения — это часть дохода (после уплаты налогов), которая не идёт на текущее потребление, а сохраняется и накапливается для использования в будущем.

Важное разграничение. Нужно отличать личные сбережения от *принудительных* — тех, что удерживаются государством в обязательном порядке (пенсии, страховые взносы, налоги).

2. Мотивы сбережений Люди копят по разным причинам. Обсудите с аудиторией ключевые мотивы:

«На чёрный день» — создание финансового резерва на случай непредвиденных расходов (ремонт, лечение, потеря дохода).

Для крупных покупок — накопление на машину, квартиру, образование детей.

На старость или в период нетрудоспособности — планирование финансовой безопасности в будущем.

Для передачи детям — создание активов для будущих поколений.

Бережливость — просто привычка откладывать часть дохода.

3. Факторы, влияющие на объём сбережений На то, сколько человек откладывает, влияет целый комплекс обстоятельств:

Уровень дохода. При низких доходах формировать сбережения сложнее.

Размер уже накопленного богатства. Иногда люди, имея солидные активы, снижают темп сбережений, считая, что уже «достаточно богаты

Продолжительность периода трудоспособности.

Доступность и качество финансовых услуг (банки, инвестиционные инструменты).

Макроэкономические факторы (уровень инфляции, процентные ставки).

4. Формы сбережений обсудите, в каких видах можно хранить деньги. Можно выделить две группы:

Неорганизованные — наличные деньги (в национальной или иностранной валюте), хранение в банковской ячейке. Плюс — высокая ликвидность. Минус — деньги не работают, есть риски утраты или кражи.

Организованные — банковские вклады (срочные депозиты), накопительные счета, инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, ПИФы), покупка драгоценных металлов или камней, недвижимости, участие в программах накопительного страхования жизни или негосударственных пенсионных фондах.

5. Критерии выбора формы сбережений При выборе инструмента важно учитывать три параметра:

Ликвидность — насколько легко можно превратить сбережения в наличные, чтобы ими воспользоваться.

Безопасность — минимизация риска потери средств.

Доходность — потенциал приумножить сбережения.

Подчеркните: между этими критериями есть взаимосвязь — чем выше потенциальная доходность, тем выше обычно и риск.

6. Риски и как их минимизировать обсудите типичные риски, с которыми сталкиваются сберегатели:

Инфляция — рост цен снижает покупательную способность денег. Решение: выбирать инструменты с доходностью выше уровня инфляции.

Валютные колебания — риск при хранении в иностранной валюте. Решение: диверсификация (распределение средств между разными валютами).

Риск ликвидности — сложность быстрой продажи актива по рыночной цене. Решение: часть сбережений держать в высоколиквидных инструментах.

Рыночные риски — колебания цен на активы. Решение: диверсификация портфеля.

Кредитные риски — риск неплатёжеспособности эмитента (для облигаций). Решение: выбирать надёжных эмитентов или распределять вложения.

7. Практические советы Начните с учёта. Проанализируйте доходы и расходы за прошлый период — это база для планирования.

- **Ставьте чёткие цели.** Что вы копите? На что хотите потратить сбережения? Срок влияет на выбор инструмента. **Используйте автоматизацию.** Настройте автоматические переводы части дохода на отдельный счёт. **Рассмотрите программы со финансирования.** Например, в России действует Программа долгосрочных сбережений (ПДС), где государство со финансирует взносы.
- **8. Заключение** Подведите итог: личные сбережения — это инструмент финансовой безопасности и роста. Главный секрет успеха — регулярность, осознанность и умение балансировать между доступно

ТЕМА 2.3. КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

1.Кредит является неотъемлемым элементом товарно-денежных отношений, его появление связано с возникновением обмена, при котором собственники товаров вступают в экономические отношения.

Применение кредита позволяет сократить время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей предприятий и отдельного человека.

Хозяйствующий субъект за счет привлеченных средств может расширить производство, покрыть дефицит оборотных средств, отдельный человек ¾ ускорить процесс получения в свое распоряжение какого-либо предмета.

Существуют различные точки зрения на раскрытие понятия «кредит».

К. Маркс рассматривал природу кредита как движение ссудного капитала, выражающего производственные отношения в капиталистическом обществе.

Западные экономисты в своих определениях кредита подчеркивают либо психологический фактор «доверия» («кредит» в переводе означает «доверять»), либо формальный признак ¾ отсрочку возврата ссуженного капитала. Однако во многих кредитных сделках фактор доверия не играет большой роли, поскольку возврат ссуженного капитала гарантируется реальным обеспечением ссуды.

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, при которой свободные денежные средства государства, предприятий и граждан аккумулируются и передаются во временное пользование.

Необходимость использования кредита вызывается следующими основными обстоятельствами:

· возможностью использования для нужд и потребностей воспроизводства временно свободных денежных средств, оседающих в процессе оборота у бюджета, предприятий и населения;

· возможностью обеспечения непрерывного процесса кругооборота капитала в условиях функционирования отраслей и предприятий с различной длительностью кругооборота денежных средств.

Роль кредита в экономике можно обозначить как:

· аккумуляция временно свободных денежных средств;

· перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата;

· создание кредитных орудий обращения;

· регулирование объема совокупного денежного обращения.

В историческом развитии кредита выделяют этапы, различающиеся степенью распространения, выполняемыми функциями и количеством участников кредитных отношений.

Первый этап ¾ первичное становление.

На рынке ссудных капиталов отсутствовали специализированные посредники. Кредитные отношения устанавливались напрямую между владельцем свободных денежных средств и заемщиком. Кредит выступал в форме ростовщического капитала, характерными чертами которого являлись: прямая договоренность между кредитором и заемщиком, ограниченность распространения (использовался в основном в сфере обращения), сверхвысокая норма процента как плата за использование денежных средств.

Завершение первого этапа было вызвано становлением капиталистического способа производства, определившим резкое увеличение потребностей в заемных финансовых ресурсах на производственные цели.

Второй этап ¾ структурное развитие.

Появление на рынке ссудных капиталов специализированных посредников в лице кредитно-финансовых организаций. Кредитные отношения стали приобретать формализованный характер с установлением типовых процедур кредитования, среднерегиональных и средне национальных ставок ссудного процента, механизмом ответственности сторон.

Третий этап ¾ современное состояние.

Основной признак ¾ централизованное регулирование кредитных отношений в экономике со стороны государства в лице центрального банка.

Кредит, как объект исследования, состоит из взаимосвязанных элементов: субъекты кредита и объект передачи.

2.Субъектами кредитных отношений являются кредитор и заемщик.

Кредиторами выступают юридические или физические лица, предоставляющие в распоряжение заемщика на определенный срок собственные средства или ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса.

Заемщиком может быть физическое или юридическое лицо, получающие средства в пользование (ссуду) и обязанное их возвратить в установленный срок.

Объектом передачи является ссуженная стоимость.

Предоставление кредита осуществляется на основе кредитного договора. Правила предоставления кредита, порядок, этапы и условия заключения кредитных договоров коммерческие банки разрабатывают самостоятельно с учетом рекомендаций и указаний ЦБ РФ.

Кредит выполняет три основные функции:

· распределительную;

· эмиссионную;

· контрольную.

Распределительная функция кредита проявляется при аккумулировании денежных средств и их размещении на возвратной основе.

Эмиссионная функция кредита заключается в создании кредитных средств обращения и замещении наличных денег. В процессе кредитования создаются платежные средства, т. е. в обороте наряду с деньгами в наличной форме участвуют безналичные деньги.

Содержание контрольной функции состоит в осуществлении контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов. На базе кредитных отношений строится наблюдение за деятельностью заемщиков и кредиторов, оценивается платежеспособность и кредитоспособность предприятий.

3. Кредитование осуществляется на основе ряда принципов:

· возвратность;

· срочность;

· платность;

· обеспеченность;

· дифференцируемость.

Возвратность кредита выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Этот принцип реализуется в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет кредитора или передачи наличных денежных средств.

В отечественной практике кредитования в условиях централизованной экономики данный принцип соблюдался не всегда, и существовало неофициальное понятие «безвозвратная ссуда». Данная форма кредитования выражалась в предоставлении государственными кредитными учреждениями ссуд, возврат которых не планировался из-за кризисного финансового состояния заемщика.

Срочность кредита отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или другом заменяющем документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране ¾ свыше трех месяцев) ¾ предъявления финансовых требований в судебном порядке.

Платность кредита выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от кредитора ресурсов, но и оплаты права на их использование.

Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором.

Ставка (норма) ссудного процента определяется как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита. Норма ссудного процента выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Обеспеченность кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств.

Дифференцированный характер кредита определяет различие подходов со стороны кредитора к разным категориям принципиальных заемщиков. Его практическая реализация зависит потребностей конкретной кредитной организации и от проводимой государством политики в отношении отдельных отраслей или сфер деятельности.

Формы кредита

Кредит классифицируют по ряду признаков.

В зависимости от характера ссуженной стоимости различают:

· товарную форму кредита;

· денежную форму кредита;

· смешанную форму кредита.

Товарная форма кредита исторически предшествует его денежной форме. Такая форма кредита существовала еще при эквивалентном обмене, когда обменивались отдельные товары. Первыми кредиторами выступали субъекты, обладающие излишками предметов потребления.

В современной практике основополагающей является денежная форма кредита, хотя используется и товарная.

В договоре товарного кредита оговариваются вопросы качества и количества товара подлежащего передачи, его комплектность и ассортимент, способ упаковки, сроки исполнения, процентная ставка по данному виду кредита, обязанности сторон и последствия неисполнения обязательств. Примером такой формы кредита является продажа товаров с рассрочкой платежа и аренда имущества.

Денежная форма кредита активно используется государством, юридическими и физическими лицами внутри страны и во внешнем экономическом обороте.

Смешанная (товарно-денежная) форма возникает, когда кредит функционирует одновременно в денежной и товарной формах. Такая форма используется развивающимися странами при оплате денежных ссуд периодическими поставками товаров.

4.В зависимости от субъектов различают следующие формы кредита:

· банковский;

· коммерческий;

· потребительский;

· государственный;

· международный.

Банковский кредит

Банковский кредит предоставляется исключительно специализированными кредитно-финансовыми институтами, имеющими лицензию на осуществление подобного рода операций.

Доход по данной форме кредита поступает в виде ссудного (банковского) процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования.

Коммерческие банки предоставляют различные виды кредитов, которые можно классифицировать по следующим признакам:

1. по основным группам заемщиков:

· кредиты хозяйствующим субъектам;

· кредиты населению;

· кредиты органам государственной власти.

2. по назначению:

· потребительский;

· промышленный;

· торговый;

· сельскохозяйственный;

· инвестиционный.

3. по срокам погашения:

· онкольные;

· краткосрочные;

· среднесрочные;

· долгосрочные.

Онкольные ссуды подлежат возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора. Такие ссуды предполагают относительно

стабильные условия на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом, поэтому редко используются на практике.

Срок погашения краткосрочных ссуд, как правило, не превышает шести месяцев. Широко используются на фондовом рынке и рынке межбанковского кредитования (МБК), в торговле и сфере услуг. Предприятиям реального сектора экономики выдаются на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств.

Среднесрочные ссуды предоставляются на срок до года. Наибольшее распространение получили в аграрном секторе, а также при кредитовании инновационных процессов со средними объемами требуемых инвестиций.

Долгосрочные ссуды выдаются на срок от трех до пяти лет и более. Используются в инвестиционных целях на предприятиях всех сфер деятельности.

4. по наличию обеспечения:

· необеспеченные (бланковые, доверительные);

· обеспеченные (залоговые, гарантированные, застрахованные).

Единственной формой возврата доверительной ссуды является кредитный договор. Такую форму ссуды используют отечественные банки при кредитовании собственных учреждений, отдельные зарубежные банки ¾ при кредитовании постоянных клиентов, пользующихся полным доверием.

Залогом кредита может выступать любое имущество, принадлежащее заемщику на правах собственности. При нарушении заемщиком своих обязательств это имущество переходит в собственность кредитора, который в процессе его реализации возмещает понесенные убытки.

Финансовой гарантией ссуды выступает юридически оформленное обязательство со стороны гаранта возместить нанесенный банку ущерб при нарушении заемщиком условий кредитного договора. Роль финансового гаранта могут исполнять юридические лица, пользующиеся достаточным доверием со стороны кредитора, а также органы государственной власти любого уровня.

Ссуда может быть застрахована в страховой компании, обычно за счет клиента.

5. по методу погашения:

· погашаемые в рассрочку;

· единовременно.

Условия возврата ссуд, погашаемых в рассрочку, определяются договором. Всегда используются при долгосрочных ссудах и, как правило, при среднесрочных.

Краткосрочные ссуды в большинстве своем возвращаются единовременным взносом.

В коммерческий банк заемщиком предоставляются следующие документы:

· заявка на получение кредита;

· копии учредительных документов, заверенные нотариально (свидетельство о регистрации предприятия, устав, учредительный договор);

· баланс на последнюю отчетную дату, заверенный налоговой инспекцией;

· технико-экономическое обоснование окупаемости проекта;

· копии договоров (контрактов) в подтверждение сделки;

· заверенную нотариусом банковскую карточку с образцами подписей руководителя предприятия, главного бухгалтера и оттиском печати;

· документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога, договор поручительства, банковская гарантия и т. д.).

Указанный перечень может быть расширен, в зависимости от финансового состояния и иных обстоятельств.

Банки могут предоставлять и получать межбанковские кредиты.

Межбанковский кредит ¾ это привлечение и размещение временно свободных денежных средств кредитных учреждений.

Субъектами рынка МБК выступают ЦБ РФ, коммерческие банки и другие организации, имеющие лицензию на проведение соответствующих операций.

Все кредиты ЦБ РФ коммерческим банкам в зависимости от целевой установки можно подразделить на кредит ликвидности, санационный кредит и инвестиционный кредит.

Кредит ликвидности удовлетворяет денежную потребность коммерческого банка. К таким кредитам относятся внутридневной кредит, кредит овернайт и ломбардный кредит.

Внутридневные кредиты предоставляются Банком России банкам, расположенным в регионах с валовой (непрерывной) или порейсовой обработкой платежных документов в течение операционного дня, путем проведения списания денежных средств с кор. счета банка по платежным документам при отсутствии либо недостаточности средств на счете банка в расчетном подразделении Банка России. Предоставление внутридневных кредитов банкам допускается в пределах лимитов рефинансирования, устанавливаемых Кредитным комитетом Банка России каждому конкретному банку. Сумма установленного банку лимита рефинансирования по внутридневному кредиту указывается в генеральном договоре. Внутридневной кредит погашается за счет поступлений на корреспондентский счет банка или переоформляется в конце текущего дня в кредит овернайт.

Кредиты овернайт предоставляются Банком России банкам, расположенным в регионах, расчетная система которых позволяет осуществлять расчеты с учетом поступлений текущего операционного дня, путем проведения списания средств с корреспонденции. счета банка по платежным документам при отсутствии либо недостаточности средств на

счете банка в расчетном подразделении Банка России. Такие кредиты предоставляются для завершения коммерческим банком расчетов в конце операционного дня путем зачисления на его кор. счет суммы кредита и проведения списания средств с его кор. счета по неисполненным документам, находящимся в расчетном подразделении Банка России. Погашаются кредиты овернайт за счет текущих поступлений на кор. счет коммерческого банка на следующий день.

На более длительный временной период Банк России предоставляет ломбардные кредиты двумя способами:

· по заявлению банков. В этом случае кредит выдается в любой рабочий день по фиксированной ломбардной ставке, установленной Банком России. Срок кредита определяется в заявлении банка;

· по результатам проведенного ломбардного кредитного аукциона. Ломбардные кредитные аукционы проводятся Банком России в Москве как процентные конкурсы заявок банков на получение ломбардного кредита. Основанием для проведения аукциона является официальное сообщение Банка России о проведении ломбардного кредитного аукциона, в котором устанавливается способ проведения аукциона, общая сумма кредита и срок на который предоставляется кредит.

Санационный кредит удовлетворяет потребность коммерческого банка в капитале, вызванную убыточным вложением ресурсов. Такие кредиты предоставляются финансово-стабильным банкам, обладающим достаточным капиталом и ресурсами для осуществления мероприятий по финансовому оздоровлению (санации) проблемного банка.

Инвестиционный кредит выдается коммерческим банкам с целью кредитования предприятий реального сектора экономики. Инвестиционный кредит не получил широкого развития в РФ.

Коммерческий кредит

Коммерческий кредит означает кредитование, осуществляемое самими участниками производства и реализации товаров (работ, услуг) в виде предоставления отсрочки, рассрочки платежа, предварительной оплаты товара (работы, услуги) либо аванса (ст. 823 ГК).

Коммерческим кредитом можно считать всякое несовпадение во времени встречных обязательств по заключенному договору. Он предоставляется не по самостоятельному заемному обязательству (договору займа, кредитному договору, договору о товарном кредите), а в процессе исполнения договоров на реализацию товаров, выполнение работ и оказания услуг.

Коммерческое кредитование допускается в отечественной и иностранной валюте.

Различают несколько основных способов предоставления коммерческого кредита.

Отсрочка платежа ¾ способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем предусмотрено договором.

Рассрочкой платежа считается способ оплаты, при котором платеж производится не в полной сумме, а по частям.

Предварительная оплата ¾ полная или частичная оплата покупателем товара до его передачи продавцом в срок, установленный договором.

Аванс ¾ денежная сумма, уплачиваемая в счет денежного обязательства вперед и не носящая обеспечительного характера.

Обозначенные способы являются разновидностями традиционного фирменного кредита.

В РФ коммерческий кредит может быть также предоставлен в вексельной форме без права оборота, по открытому счету или на основании аккредитива.

Коммерческий кредит, оформленный выпиской векселя, является его классической формой. Кредитная сделка оформляется векселем, который выписывается покупателем (векселедателем) на сумму сделки и вручается продавцу (векселедержателю). При наступлении срока, указанного в векселе, векселедержатель имеет бесспорное право требовать с векселедателя уплаты денежной суммы. Не дожидаясь срока платежа по векселю, векселедержатель может получить денежные средства в банке, продав вексель или получив ссуду под его залог.

Открытый счет существует во взаимоотношениях постоянных контрагентов. Фирмы выступают попеременно в роли продавцов и покупателей, что является гарантией выполнения сторонами платежных обязательств.

Согласно договору, об открытом счете, покупатель может делать периодические покупки без обращения за кредитом. После заказа покупателем товара, продавец его отгружает и направляет в адрес покупателя товарно-сопроводительные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя. В обусловленные договором сроки покупатель погашает свою задолженность по открытому счету.

Сезонный кредит обычно применяется в производстве игрушек, сувениров и некоторых других изделий массового пользования. Розничные продавцы могут покупать товары в течение всего года для создания необходимого запаса перед пиком сезонных продаж, платеж производится в после продажи. Выгода данного способа кредитования для производителя заключается в возможности производства продукции без дополнительных расходов на складирование и хранение.

Консигнация применяется при реализации новых нетипичных товаров, спрос на которые заранее сложно прогнозировать. Продавец получает ТМЦ без обязательств. При их

реализации осуществляется платеж производителю. В противном случае, товары возвращаются к производителю.

Скидка при условии оплаты в срок ¾ способ, при котором предусматривается скидка на цену товара, если платеж будет произведен в течение оговоренного в контракте периода после выписки счета. Если данное условие не соблюдено вся сумма оплачивается в установленный срок.

За рубежом для взаимного кредитования фирмами используется «фрэнчайз» ¾ система контрактов между промышленной или торговой транснациональной компанией и мелкими розничными магазинами. Магазин, работающий по контракту «фрэнчайз» получает от крупной корпорации право продавать ее товары и владеть теми или иными видами торгового имущества. Корпорация руководит процессом становления и функционирования этого магазина.

Факторинг ¾разновидность торгово-комиссионной операции, связанная с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности.

Основная цель факторинга заключается в получении средств немедленно или в срок, определенный договором. Продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Специализированная компания заключает договор с покупателем о гарантировании его платежей в случае возникновения финансовых трудностей или с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов факторинговой компании. Операции факторинга в РФ регулируются гл. 43 «Финансирование под уступку денежного требования» ГК.

Цессия¾передача или переуступка кредитором своего права требования денег, вещей или иных ценностей третьему лицу.

В системе расчетов цессию можно рассматривать как денежный суррогат. В отличие от факторинга, представляющего договорное обязательство, цессия ¾ это обязательство, переданное по сделке. При цессии уступается право, которое в момент заключения сделки о его уступке уже принадлежит кредитору на основании обязательства. При факторинге может уступаться право на получение денежных средств, которое возникает в будущем.

К коммерческому кредиту применимы правила о займе и кредите, если иное не предусмотрено в содержании договора и не противоречит существу, возникающему на его основе обязательства.

Способ оформления коммерческого кредита в РФ регламентируется ст. 808 ГК, устанавливающую устную форму, кроме случаев, когда заимодателем выступает

юридическое лицо и если такой договор заключен между гражданами и его сумма не менее чем в 10 раз превышает установленный законом размер минимальной месячной оплаты труда.

При начислении процентов по коммерческому кредиту применимо общее правило п. 1. ст. 809 ГК, возлагающее на должника обязанность уплатить проценты в размере ставки рефинансирования центрального банка за весь период пользования чужими денежными средствами или вещами вплоть до фактического платежа соответствующих сумм в качестве платы за коммерческий кредит.

Потребительский кредит

Потребительский кредит ¾ это кредит физическим лицам на приобретение товаров или оплату услуг с отсрочкой платежа.

Потребительский кредит используется на покупку товаров длительного пользования, дорогостоящих товаров, оплату учебы и т. д. Как правило, к потребительскому кредиту прибегают люди со средним уровнем достатка.

В роли кредитора могут выступать специализированные кредитные организации и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или оказание услуг.

Потребительский кредит стимулирует спрос на товары, способствует увеличению их производства и реализации, увеличивает доходы банков и выручку магазинов.

Данный вид кредита выдается на определенных условиях, которые в разных странах имеют свои особенности и проявляются в размерах предоставляемых ссуд, процентах за кредит, сроках погашения и т. д.

Существует несколько способов предоставления потребительского кредита:

· потребительское кредитование с помощью кредитных карточек;

· автоматически возобновляемый кредит;

· в виде персональных ссуд;

· овердрафт;

· учетный кредит;

· ломбардный кредит.

С 1950-х гг. американские и английские банки, а затем банки других стран стали применять упрощенную практику потребительского кредитования с помощью кредитных карточек. Его сущность сводится к тому, что выданная банком кредитная карточка дает право владельцу в пределах персонального кредитного лимита покупать товары в магазинах, с которыми банк имеет соглашение на реализацию в кредит на основе кредитных карточек. Кредитный лимит по карточке является револьверным (автоматически возобновляемым). Владельцу карточки ежемесячно выдается отчет о движении денежных средств.

Применяется потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку, так называемый «автоматически возобновляемый кредит». Сущность данного способа заключается в установление банком на основе изучения платежеспособности клиента максимальной суммы возможной задолженности по счету. Установленную сумму кредита клиент использует с помощью чеков, выданных банком. Счет по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами, однако если счет не выходит за рамки кредита на него начисляется процент.

Потребительский кредит в виде персональных ссуд бывает двух видов.

1. Прямые кредиты потребителям без посредничества торговых фирм. Так, в Германии банки выдают заемщикам кредитные чеки на определенные суммы, которые используются для оплаты товаров в торговых фирмах. В свою очередь, фирмы получают у банка наличные или безналичные денежные средства. Клиенты погашают кредиты в установленные сроки.

2. Кредиты потребителям с поручительством торговых фирм. Банк заключает договор с торговой фирмой, обязуясь в пределах определенной суммы кредитовать ее покупателей. Торговая фирма берет на себя поручительство по долговым обязательствам заемщиков и одновременно заключает договор со своими покупателями, в котором оговариваются сумма кредита, его условия и сроки погашения. Такие договора передаются банку, который выплачивает фирме 80–90% суммы кредита, оставшуюся сумму зачисляет на особый счет. Покупатель погашает кредит по частям, купленные им товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита, его суммы взыскиваются банком с соответствующего счета.

Кредит по текущему счету называется овердрафтом. Овердрафт ¾ это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх остатка. В результате такой операции образуется отрицательный баланс, то есть задолженность клиента банку. Банк и клиент заключают между собой соглашение, в котором устанавливается максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита, порядок его погашения, размер процента за кредит. При овердрафте в погашение задолженности направляются все денежные средства, зачисленные на текущий счет клиента. Поэтому величина кредита изменяется по мере поступления средств, что отличает овердрафт от обычной ссуды.

Обычно лимит кредитования устанавливается в размере 4–6 регулярных ежемесячных доходов.

Такая банковская услуга за рубежом является наиболее распространенной формой краткосрочного кредитования физических лиц. В Великобритании, Германии, Канаде и других западных странах право пользоваться овердрафтом предоставляется наиболее

надежным клиентам. В США до недавнего времени овердрафт был запрещен, но в настоящее время банки практикуют такую форму кредита.

В РФ банки практически не предоставляют физическим лицам овердрафтов. Однако система овердрафтов начинает развиваться в форме взаимодействия банков с магазинами. Такие кредиты банки выдают предприятиям торговли всего на 2–3 дня для пополнения оборотных средств.

Под учетным кредитом понимается кредит, предоставляемый банком предъявителю веселя путем его покупки векселя до наступления срока оплаты, за минусом процента (дисконта), взимаемого банком при учете векселя.

В России порядок учетного (вексельного) кредитования строго определен. Процентная ставка по учету векселей устанавливается банком на основании учетной ставки Банка России.

Под ломбардным кредитом понимается кредитование под залог легко реализуемого имущества или права.

Обеспечением ломбардного кредита служат ценные бумаги, товары, драгоценные металлы и требования.

В залог принимаются только ценные бумаги, котирующиеся на фондовой бирже. Сумма кредита составляет 50–90% их курсовой стоимости.

Оценочная стоимость залога, обычно золотых монет, слитков и изделий из золота, серебра и платины составляет около 95% соответствующей цены драгоценного металла.

Залогом могут служить различные финансовые требования по страховым договорам, требования на выплату заработной платы, ипотеки, записи в реестре о закладе недвижимого имущества.

Стоимость ломбардного кредита для заемщика складывается из процентов и комиссионных платежей. Уровень комиссионных сборов зависит от издержек по хранению залогового имущества и ряда других условий.

В России потребительский кредит только начинает получать распространение, ограничено используется при кредитовании под залог недвижимости.

Государственный кредит

Отличительным признаком данной формы кредита является участие в кредитных отношениях государства в лице органов исполнительной власти различных уровней.

Государство может выступать в роли кредитора и заемщика. Основной формой кредитных отношений при государственном кредите являются такие, при которых государство выступает заемщиком средств.

Государство осуществляет кредитование по двум основным направлениям:

· конкретных отраслей или регионов, испытывающих особую потребность в финансовых ресурсах в случаях, когда возможности бюджетного финансирования исчерпаны, а ссуды коммерческих банков не могут быть привлечены в силу действия различных факторов;

· коммерческих банков через центральный банк в процессе аукционной или прямой продажи кредитных ресурсов на рынке межбанковских кредитов.

Заемщиком государство является при размещении государственных займов и при осуществлении операций на рынке ГКО.

Международный кредит

Международный кредит ¾ это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов.

Различают следующие формы международного кредита:

1. по срокам:

· краткосрочный (от 1 дня до года). Применяется в высокодоходных спекулятивных сделках на международном финансовом и денежном рынках;

· среднесрочный (от года до 5 лет). Сопровождает поставки потребительских товаров и некоторых видов оборудования;

· долгосрочный (свыше 5 лет). Используется для инвестирования в основные средства производства, обслуживает экспорт машин и оборудования, осуществление крупномасштабных производственных и научно-исследовательских проектов.

2. по технике предоставления:

· перечисляемые на счет заемщика средств;

· акцептные кредиты;

· депозитные сертификаты;

· облигационные займы;

· консорциальные (консолидированные, синдицированные) кредиты, позволяющие заемщику привлекать особо крупные суммы на длительный срок, при условии выдачи кредита несколькими банками.

3. по типу кредитора:

· фирменный кредит предоставляется экспортером одной страны импортеру другой. Чаще всего оформляется векселем или по открытому счету;

· банковский кредит;

· брокерский кредит предоставляется финансовой компанией или банком под покупку ценных бумаг;

· правительственный кредит;

· кредит международных финансовых институтов.

5.Кредитная история

Банковское кредитование предполагает функционирование специальной информационной системы, которая обеспечивает обмен необходимыми данными между банками и заемщиками. В мировой практике сбором, хранением и предоставлением такой информации занимаются бюро кредитных историй, предоставляющие возможность банкам оценить надежность заемщика, снизить риски при выдаче кредитов, а заемщику — подтвердить свой деловой имидж и сократить время на оформление кредита.

Бюро кредитных историй (БКИ) —важнейшая часть банковской инфраструктуры, необходимый элемент нормального функционировании кредитного рынка и рыночных взаимоотношений между банками и клиентами. Деятельность кредитных бюро является одним из признанных в мире способов достижения информационного соответствия между банком и заемщиком.

Наличие на рынке институтов, накапливающих информацию о качестве обслуживания экономическими агентами своих кредитных обязательств, является фактором, повышающим рыночную дисциплину. Развитие экономики и банковского сектора невозможно без информационной открытости и транспарентности. И существенную роль в этом играют кредитные бюро.

При выдаче банками кредитов, с одной стороны, существует угроза "ложного выбора" в отношении потенциальных заемщиков, а, с другой — риск недобросовестного поведения заемщика, уже получившего ссуду. Как показывает международная практика, определенный эффект в снижении уровня рисков и увеличении объемов кредитования оказывают институты кредитных историй.

Подтверждением этому могут служить данные, опубликованные в 1999 г. Центром исследований в области экономики и финансов ***(Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF)).***

Сопоставив ряд показателей, характеризующих эффективность производства и объемы кредитования, и сгруппировав данные по 40 странам, аналитиками центра было определено, что обмен информацией увеличивает объем банковских кредитов по отношению к ВВП на 18-20%. Наряду с этим, существенно уменьшается уровень кредитного риска и соответственно снижается объем резервов на возможные потери по ссудам. Таким образом, увеличение доступности и возможности получения

информации воздействует на эффективность кредитования и в конечном счете обусловливает рост ВВП и производительности труда.

Основные преимущества использования кредитного бюро для банковской системы сводятся к следующему. Во-первых, кредитные бюро увеличивают объем и качество

информации о кредитоспособности заемщиков, тем самым повышая качество оценки кредитоспособности. Во-вторых, кредитные бюро повышают уровень выполнения кредитных договоров. В-третьих, кредитные бюро позволяют снизить расходы на поиск информации, что ведет к упорядочению информационных ресурсов необходимых для кредитной системы и в определенной мере влияет на формирование цен на кредитные ресурсы.

ТЕМА 2.4. БЕЗОПАСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

1. Вступление: что такое финансовая безопасность

Дать определение: личная финансовая безопасность — это защита ваших денег, данных и активов от рисков: кражи, мошенничества, непредвиденных обстоятельств. vtb.ru +1

Подчеркнуть: безопасность строится на двух китах — осознанном управлении и бдительности.

Обозначить цель лекции: дать инструменты, чтобы вы могли контролировать свои финансы и минимизировать риски.

2. Основа: планирование и контроль

Объяснить, почему учёт — фундамент. Предложите вести запись доходов и расходов (можно в таблице или приложении). academia-moscow.ru +1

Рассказать про метод 50/30/20: 50% на обязательные траты, 30% на желания, 20% на накопления и цели.

Акцентировать: ставьте чёткие финансовые цели (отпуск, образование, машина) — это дисциплинирует.

Подчеркнуть важность регулярного пересмотра бюджета при изменении обстоятельств.

3. Финансовая подушка безопасности

Определить: это резерв на случай форс-мажора (потеря работы, болезнь, срочный ремонт).

Рассчитать сумму: обычно рекомендуют запас на 3–6 месяцев ваших обязательных расходов.

Обсудить форму хранения: деньги должны быть ликвидными (накопительный счёт, вкладс возможностью снятия), но не лежать «под матрасом» (иначе их «съест» инфляция).

- Ключевое правило: подушка неприкосновенна — не тратьте её без крайней необходимости.

4. Разумное отношение к кредитам

Подчеркнуть: кредит — инструмент, а не источник дохода.

Обсудите риски: слишком высокая долговая нагрузка ведёт к финансовым трудностям.

Дать практические советы: берите заём только при реальной необходимости, внимательно изучайте договор (ставка, комиссии, скрытые платежи), не берите новый кредит, пока не погашен старый.

Упомянуть полезный инструмент: с 2025 года можно установить самозапрет на выдачу кредитов через «Госуслуги» или МФЦ — это защита от оформления займа мошенниками на ваше имя.

5. Защита данных и цифровая безопасность

Это один из самых актуальных блоков в эпоху цифровизации.

Перечислите правила:

Не распространяйтесь о своих финансах (размер дохода, сумма накоплений) с малознакомыми людьми.

Берегите платёжные данные: не сообщайте номер карты, CVV/CVC-код, ПИН-код, пароли от онлайн-банков, коды из СМС. Используйте сложные и уникальные пароли для разных сервисов, регулярно их меняйте.

Включите двухфакторную аутентификацию там, где это возможно

Не переходите по подозрительным ссылкам, не скачивайте приложения из непроверенных источников.

При вводе ПИН-кода в банкомате или терминале прикрывайте клавиатуру рукой.

Для онлайн-покупок рекомендуется завести отдельную карту (или виртуальную) и пополнять её только на сумму покупки.

Установите антивирус и регулярно обновляйте ПО на устройствах

Проверяйте кредитную историю хотя бы раз в полгода — это поможет вовремя заметить мошеннический кредит

6. Распознавание мошенничества

Расскажите о распространённых схемах: звонки от имени банка или госорганов с просьбой перевести деньги на «безопасный счёт», ложные предложения инвестиций, схемы с «ошибочным зачислением».

Выделите маркеры: спешка, давление, угрозы, просьбы раскрыть конфиденциальную информацию.

Дайте алгоритм действий при сомнении: прервите разговор, самостоятельно позвоните в организацию по официальному номеру, перепроверьте информацию

Если стали жертвой — заблокируйте карту, обратитесь в банк и полицию.

7. Дополнительные инструменты защиты

Упомяните страхование как способ минимизировать финансовые потери в сложных ситуациях (болезнь, авария, порча имущества).

Обсудите диверсификацию: не храните все сбережения в одном месте или инструменте — распределяйте между разными активами (вклад, облигации, драгоценные металлы).

8. Заключение

Подведите итог: безопасное управление — это не разовое действие, а привычка.

Мотивируйте: применение даже нескольких простых правил уже значительно снизит риски и повысит финансовую устойчивость.

Предложите аудитории задать вопросы или разобрать конкретную ситуацию из жизни.

ТЕМА 3.1. СТРАХОВАНИЕ

1.История развития страхования.

Страхование – одна из древнейших категорий общественно-хозяйственных отношений. Возникновение страхования связано с тем, что важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса и жизнедеятельности человека является бесперебойность и непрерывность. То есть постоянное возобновление производства материальных благ является необходимым для удовлетворения общественных потребностей людей. Однако на протяжении всей истории человечества процесс общественного производства нарушается под воздействием внешних сил, которые носят случайный характер. Это порождает объективную необходимость установления определенных взаимоотношений между людьми по предупреждению, преодолению и ограничению разрушительных последствий стихийных бедствий.

Страхование получило свое развитие с появлением металлических денег ок. 550 г. до н.э. в Лидийском государстве. В это время стали заключаться соглашения между участниками сухопутных и морских караванов о совместном несении убытков при нападениях на их караваны.

В Древнем Риме было развито взаимное страхование в различных профессиональных союзах (коллегиях), т. е. члены коллегии ежемесячно вносили определенную сумму и , в случае смерти, из общего фонда выплачивалась определенная сумма на погребение.

В средние века развитие страхования было связано с торговым мореплаванием. Морское и взаимное страхование было развито в Италии, в которой при участии католической церкви впервые появился страховой договор. Начиная с 14 века страховые договора с физическими лицами стали заключаться через куртье – генерального агента, вводятся дифференцированные тарифы на страхование, в зависимости от вида товара, условий и объекта страхования.

Развитие флотоводства привело к созданию свода законодательных постановлений по организации морского страхования.

Первые страховые общества возникли в Европе в 17 в. В 80-х гг. 17 века в Англии возникли страховые общества, специализирующиеся на пожарах. Это было связано с пожаром 1666 г. В Лондоне, в котором погибло 70000 тыс. человек. В то же время во Франции, Италии, Швеции страховые общества в основном занимались морским страхованием.

До 18 века страхование развивалось в отсутствии статистики и актуарных расчетов, когда в 1762 г. в Англии было организовано «Справедливое общество страхования жизни», в котором предусматривалось проведение специальных расчетов для определения ежегодной суммы отчислений физическими лицами для получения страховой защиты на случай смерти.

Экономическое развитие европейских стран, начиная с 18 века, привело к появлению новых рисков и, как следствие, новых видов страхования, таких как взаимное страхование, страхование от огня, от падежа скота, государственное страхование рабочих на случай болезни.

В 20 веке страхование получило новый виток развития, связанное с совершенствованием техники, методов статистического анализа и актуарных расчетов, учета спроса и предложения на страховые услуги

В московской Руси в казне существовал фонд для восстановления городов и выкупа пленных после набегов кочевников.

Дальнейшее развитие страхование в России было связано с образованием в 1786 г. Государственного заемного банка, при котором была создана Государственная страховая экспедиция для страхования товаров, строений от огня. Однако данное общество просуществовало только 36 лет, так как предоставляемые им услуги страхования не пользовались спросом. Прежде всего это было связано с высокой тарифной ставкой, единой для всех страхователей, а также с небольшим охватом страхуемых рисков (от огня страховались только каменные дома).

Первое специализированная страховая компания была создана в России в 1827 г и просуществовала в 90 лет. Первые страховые компании получили от Правительства существенные льготы, в частности, им предоставлялась 20-ти или 12-ти летние монополии, освобождения от уплаты большинства налогов.

В 1835 г. в России появилось личное страхование.

В 1839 г. – страхование животных, а в 1844 г. – было учреждено Общество морского, речного и сухопутного страхования.

В 1861 г. указом Александра II было разрешено создавать общества взаимного страхования от огня. К 1864 такие общества существовали в Санкт-Петербурге, Москве, Туле и Полтаве.

В 1885 г. был снят запрет на деятельность в России иностранных страховых компаний, что также открыло путь для развития операций по перестрахованию рисков на международном страховом рынке для российских компаний.

Существенную роль в личном страховании играли сберегательные кассы и земства, которые организовали в 1890 г. пенсионные кассы по уплате ренты страхователям и членам их семей.

Работа акционерных обществ в России до 90-х годов 19 века строилась на основе Положения об акционерных торговых и промышленных компаний. В 1894 г. вышло в свет Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ.

В 1913 г. большинство страховых обществ объединилось в российский союз обществ взаимного страхования от огня. В это же время российское законодательство начало регулировать величину отчислений в страховые резервы, размер которых должен был быть не ниже 40%, собранных страховых премий.

В 1918 г. страховое дело было национализировано, а во время гражданской войны было отменено имущественное страхование в денежной форме, а также личное страхование всех видов.

Возрождение страхование в СССР началось в 1921 г. с созданием Госстраха.

В 1947 г. из состава Госстраха было выделено самостоятельное юридическое лицо – Управление иностранного страхования (Ингосстрах). Госстрах СССР специализировался на страховании агропромышленного комплекса страны и имущественных интересов граждан, а Ингосстрах занимался страхованием внешнеторговых операций страны.

Демонополизация страхового дела в России началась в 1988 г. с принятием закона «О кооперации в СССР», стали появляться акционерные страховые общества.

В настоящее время в РФ создано более 1300 страховых обществ, а также ассоциация страховых организаций.

Безусловными лидерами на российском рынке страхования являются Российская государственная страховая компаний (Росгосстрах), учредителем которого является Министерство по управлению государственным имуществом, и Ингосстрах, сформированный в 1992 г. как акционерное общество, учредителями которого выступил ряд коммерческих банков и отдельные физические лица.

Действующие на страховом рынке России компании можно разделить на несколько групп:

1. Компании, осуществляющие обязательное государственное страхование (медицинское и пенсионное).
2. Компании, осуществляющие традиционные виды имущественного и личного страхования.

3. Компании, обеспечивающие интересы определенных финансово-промышленных групп, таких как ЕЭС России, «Газпром» и др.
4. Перестраховочные компании.
5. Компании, осуществляющие взаимное страхование.

2.Страхование, страховщик, страхователь

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Объект и субъект страховой деятельности.

Объектом страхования выступает жизнь, здоровье, трудоспособность граждан – при личном страховании; здания, сооружения, транспортные средства и другие материальные ценности – в имущественном страховании.

Участники (субъекты) страховой деятельности:

Страхователи – физические или юридические лица, уплачивающие страховые взносы и имеющие право по закону и на основе договора получить денежную сумму при наступлении страхового случая. Страхователи вправе при заключении договоров страхования назначать физических или юридических лиц (выгодоприобретателей) для получения страховых выплат по договорам страхования, а также заменять их по своему усмотрению, до наступления страхового случая.

Страховщики – юридические лица любой организационно - правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации. Предметом непосредственной деятельности страховщиков не могут быть производственная, торгово - посредническая и банковская деятельность.

Общества взаимного страхования Юридические и физические лица для страховой защиты своих имущественных интересов могут создавать общества взаимного страхования в порядке и на условиях, определяемых нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

Страховщики могут осуществлять страховую деятельность через страховых агентов и страховых брокеров.

Страховые агенты - физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховые брокеры - юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

3.Виды страхования

Классификация страхования представляет собой научную систему деления страхования на сферы деятельности, отрасли, под отрасли и виды. В основу классификации страхования положены два критерия: различия в объектах страхования и различия в объемах страховой ответственности.

Отрасль страхования – обособленная область страхования имущественных интересов, связанных с последствиями страховых случаев для однородных (либо родственных) предметов страхования физических или юридических лиц. Каждая отрасль имеет свои принципы и методы страховой защиты, формирования и использования страховых фондов. Исходя из характеристики объектов страхования, целесообразно выделять 4 отрасли: имущественное, личное, страхование ответственности и страхование предпринимательских рисков.

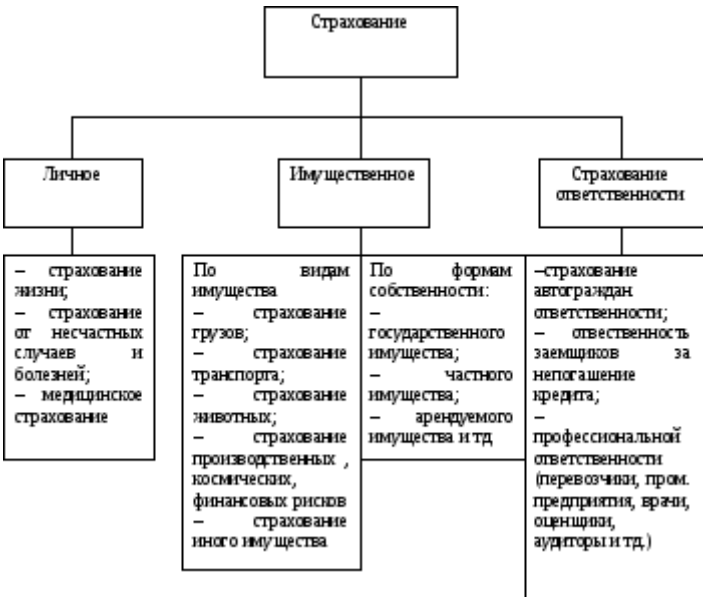
Объектом имущественного страхования выступают имущественные интересы юридических и физических лиц, связанные с материальными ценностями.

Объектом личного страхования выступают имущественные интересы физических лиц, связанные с нематериальными ценностями и уровнем их жизни.

В страховании ответственности объектом выступает ответственность перед третьими лицами, которым может быть причинен ущерб вследствие действия или бездействия страхователя.

Под отрасль страхования представляет собой совокупность близких или родственных объектов страхования и связанных с ними имущественных интересов с характерными для них страховыми случаями, условиями и способами страховой защиты.

Под видом страхования понимается страхование однородных, одинакового происхождения (назначения) предметов страхования и связанных с ними имущественных интересов от одного или совокупности страховых случаев по установленным условиям, способам страховой защиты, формирования и использования страховых фондов.



Кроме того, страхование может осуществляться в добровольной и обязательной форме.

Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком. Правила добровольного страхования, определяющие общие условия и порядок его проведения, устанавливаются страховщиком самостоятельно в соответствии с положениями Закона. Конкретные условия страхования определяются при заключении договора страхования.

Принципы добровольного страхования:

1. Добровольное страхование действует в силу закона и на добровольных началах.
2. Добровольное страхование в полной мере характерно для страхователей. Страховщик не имеет права отказаться от страхования объекта, если волеизъявление страхователя не противоречит условиям страхования. Данный принцип гарантирует заключение договора страхования по первому требованию страхователя.
3. Выборочный охват добровольным страхованием.
4. Добровольное страхование всегда ограничено сроком страхования.
5. Добровольное страхование действует только при уплате разового или периодических страховых взносов.
6. Страховое обеспечение по добровольному страхованию зависит от желания страхователя.

Обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами Российской Федерации.

Обязательное личное страхование предусмотрено для:

1. Работников ядерных установок и иных аналогичных предприятий от риска радиационного воздействия за счет собственников или владельцев (пользователей) объектов использования атомной энергии (установлено Законом об атомной энергии).
2. Пассажиров воздушного, железнодорожного, морского, внутреннего водного и автомобильного транспорта (кроме пригородного и городского транспорта) от

несчастных случаев (установлено Указом Президента РФ от 07.07.1992 г. №750 «Об обязательном личном страховании граждан»).

3. Туристов и экскурсантов, совершающих международные экскурсии по линии туристическо-экскурсионных организаций от несчастных случаев (установлено Указом Президента РФ от 07.07.1992 г. №750 «Об обязательном личном страховании граждан»).
4. Военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел (установлено Федеральным законом от 28.03.1998 г. №52-ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел РФ и сотрудников федеральных органов налоговой полиции»).
5. Сотрудников федеральных налоговых органов (установлено Законом о государственной налоговой службе).
6. Лиц, работающих по найму и занимающихся частной детективной и охранной деятельностью (установлено Законом РФ «О частной детективной и охранной деятельности в РФ»).
7. Врачей-психиаторов и другого персонала, в оказании психиатрической помощи (установлено Законом РФ от 02.07.1992 г. №3158-1 «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании»)
8. Сотрудников кадрового состава органов внешней разведки и работников федеральной службы безопасности и др.

Обязательное имущественное страхование в РФ установлено Законом РФ «О вывозе и ввозе культурных ценностей» в отношении ценностей, временно вывозимых государственными и муниципальными музеями, библиотеками, архивами и другими государственными хранилищами. Гражданский кодекс РФ устанавливает обязательное страхование ломбардом заложенных вещей в пользу залогодателя и за его счет.

Обязательное страхование гражданской ответственности частных нотариусов предусмотрено Основами законодательства РФ о нотариате от 11.02.1993 г. №4462-1.

В целях защиты социальных, экономических интересов граждан, а также интересов предприятий, организаций, государства законами может устанавливаться обязательное страхование жизни, здоровья граждан, имущества юридических и физических лиц и гражданской ответственности за причинение вреда другим лицам.

Основное отличие обязательного страхования от добровольного состоит в том, что при обязательном страховании выплаты не зависят от одних взносов, в то время как при

добровольном страховании обязательства страховщика находятся в точном соответствии со взносами страхователя. Кроме того, в обязательном страховании застрахованный не имеет права прекратить страхование, а при добровольном оно прекращается, как только перестают уплачиваться взносы.

Договор страхования, страховая ответственность, страховой случай, страховой полис, страховая премия, страховой взнос, страховые продукты.

Понятие страховой суммы и страхового обеспечения

Страховой суммой является определенная договором страхования или установленная законом денежная сумма, исходя из которой, устанавливаются размеры страхового взноса и страховой выплаты (если договором или законодательными актами Российской Федерации не предусмотрено иное).

При страховании имущества страховая сумма не может превышать его действительной стоимости на момент заключения договора (страховой стоимости). В договоре личного страхования страховая сумма устанавливается страхователем по соглашению со страховщиком.

Стороны не могут оспаривать страховую стоимость имущества, определенную в договоре страхования, за исключением случаев, когда страховщик докажет, что он был намеренно введен в заблуждение страхователем. Если страховая сумма, определенная договором страхования, превышает страховую стоимость имущества, он является недействительным в силу закона в той части страховой суммы, которая превышает действительную стоимость имущества на момент заключения договора.

Страховое возмещение – сумма, выплачиваемая в возмещение убытка, произошедшего вследствие страхового случая. Страховое возмещение не может превышать размера прямого ущерба застрахованному имуществу страхователя или третьего лица при страховом случае, если договором страхования не предусмотрена выплата страхового возмещения в определенной сумме. В том случае, когда страховая сумма ниже страховой стоимости имущества, размер страхового возмещения сокращается пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости имущества, если условиями договора страхования не предусмотрено иное.

В том случае, когда страхователь заключил договоры страхования имущества с несколькими страховщиками на сумму, превышающую в общей сложности страховую стоимость имущества (двойное страхование), то страховое возмещение, получаемое им от всех страховщиков по страхованию этого имущества, не может превышать его страховой стоимости. При этом каждый из страховщиков выплачивает страховое возмещение в размере, пропорциональном отношению страховой суммы по заключенному им договору к

общей сумме по всем заключенным этим страхователем договорам страхования указанного имущества. Условиями договора страхования может предусматриваться замена страховой выплаты компенсацией ущерба в натуральной форме в пределах суммы страхового возмещения.

Страховое возмещение выплачивается страхователю или третьему лицу независимо от сумм, причитающихся им по другим договорам страхования, а также по социальному страхованию, социальному обеспечению и в порядке возмещения вреда. При этом страховое обеспечение по личному страхованию, причитающееся выгодоприобретателю в случае смерти страхователя, в состав наследственного имущества не входит.

Страховое обеспечение – уровень страховой оценки по отношению к общей стоимости имущества, принятой для целей страхования. В организации страхового обеспечения различают:

1. Систему пропорциональной ответственности – предусматривает выплату страхового возмещения в заранее фиксированной доле (пропорции). Страховое возмещение выплачивается в размере той части ущерба, в какой страховая сумма составляет пропорцию по отношению к оценке объекта страхования. То есть, если страховая сумма равна 80 % оценки объекта страхования, то и страховое возмещение составит 80% ущерба. Оставшаяся часть ущерба называется франшизой и является собственным удержанием страхователя.

Величина страхового возмещения по этой системе определяется по формуле:

СВ = СС х У / СО,

Где СВ – величина страхового возмещения;

СС – страховая сумма по договору;

У – фактическая сумма ущерба;

СО – стоимостная оценка объекта страхования.

Пример. Стоимость объекта страхования – 10 млн. руб., страховая сумма – 5 млн. руб, убыток от повреждения объекта – 4 млн. руб. Тогда страховая сумма составит 5 х 4 / 10 = 2 млн. руб.

2. Система предельной ответственности – предусматривает возмещение ущерба как разницу между заранее обусловленным пределом и достигнутым уровнем дохода. Если из-за страхового случая уровень дохода страхователя оказался ниже установленного предела, то страховщик обязуется выплатить разницу между пределом и фактически полученным доходом.

Пример. Средняя стоимость урожая в сопоставимых ценах 320 тыс. руб. с га. Фактическая урожайность составила 290 тыс. руб. Ущерб возмещается в размере 70%. Сумма страхового возмещения составит (320 – 290) х 70% = 21 тыс. руб. с га.

3. Система первого риска – предусматривает выплату страхового возмещения в размере фактического ущерба, но не больше заранее установленной сторонами страховой суммы. Ущерб в пределах страховой суммы компенсируется полностью, а ущерб сверх страховой суммы (второй риск) вообще не возмещается.

Пример. Автомобиль застрахован по системе первого риска на 50 тыс. руб. Ущерб составил 30 тыс. руб. Сумма возмещения будет равна 30 тыс. руб. Если бы ущерб составил 60 тыс. руб., сумма страхового возмещения была бы равна 50 тыс. руб.

Франшиза – освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер. Размер франшизы означает часть убытка, не подлежащего возмещению со стороны страховщика. Размер франшизы устанавливается договором страхования.

Франшиза бывает установлена:

- В абсолютных или относительных величинах к страховой сумме или оценке объекта страхования;
- В процентах к величине ущерба.

Франшиза бывает двух типов:

- Условная (невычетаемая) франшиза – освобождение ответственности страховщика за ущерб, не превышающий установленной франшизой суммы, и его полное покрытие, если размер ущерба превышает франшизу. При этом в договоре страхования делается запись «свободно от Х%». Где Х – величина процентов от страховой суммы.

Пример. По договору страхования предусмотрена условная франшиза «свободно от 1%». Страховая сумма – 100 млн. руб. Фактический ущерб составил 0,8 млн. руб., что меньше суммы франшизы (1 млн. руб.), поэтому ущерб не возмещается. Если бы сумма ущерба составила 1,5 млн. руб., страховое возмещение было бы равно 1,5 млн. руб.

- Безусловная (вычитаемая) франшиза – применяется в безоговорочном порядке без всяких условий. Страховое возмещение производится с вычетом установленной франшизы. В договоре делается запись «свободно от первых Х%». Таким образом, страховое возмещение равно величине ущерба минус величина безусловной франшизы.

Пример. Величина безусловной франшизы равна 1% от суммы ущерба. Фактический ущерб 5 млн. руб. Величина франшизы равна 5 млн. руб. х 1% = 50 тыс. руб. Тогда страховое возмещение равно 5000 тыс. – 50 тыс. = 4950 тыс. руб.

Страховым взносом является плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом.

Страховой тариф (брутто-ставка) представляет собой ставку страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования. Страховые тарифы по обязательным видам страхования устанавливаются в законах об обязательном страховании. Страховые тарифы по добровольным видам личного страхования, страхования имущества и страхования ответственности могут рассчитываться страховщиками самостоятельно. Конкретный размер страхового тарифа определяется в договоре страхования по соглашению сторон.

Элементами страхового тарифа является нетто-ставка (расходы на выплаты из страхового фонда) и нагрузка (расходы на ведение дела и норма прибыли).

Понятие страхового риска

Страховой риск – это:

1. Вероятность наступления ущерба страхователю в результате страхового случая; Величину страхового риска определяют с помощью актуарных расчетов, т. е. совокупности технических приемов, математических исчислений и построения страховых тарифов
2. Конкретный страховой случай, который может привести к ущербу (пожар, землетрясение и т.д.). Перечень страховых случаев содержится в договоре страхования.
3. Объекты страхования, соотнесенные по их страховой оценке с вероятностью причинения им ущерба. В этом значении разделяют значительные, усредненные и незначительные страховые риски.

Страховое событие – потенциально возможное событие, которое может привести к ущербу для объекта страхования.

Страховой случай – фактически произошедшее страховое событие., в связи с последствиями которого могут быть выплачены страховое возмещение или страховая сумма.

Страховой ущерб – стоимость полностью погибшей или обесцененной части поврежденного имущества по страховой оценке. Исходя из суммы страхового ущерба, подсчитывают величину страхового возмещения. Оплаченный страховой ущерб называется страховым возмещением.

Понятие страхового поля и страхового портфеля.

Страховое поле – максимальное количество объектов, которое можно застраховать.

По имущественному страхованию за страховое поле принимается либо количество владельцев имущества, либо количество подлежащих страхованию объектов.

По личному страхованию включает число рабочих и служащих организаций, либо общую численность населения города, района и т.д.

Страховой портфель – фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров страхования на данной территории или на предприятии. Под страховым портфелем также понимают сумму месячного страхового взноса по действующим договорам долгосрочного страхования жизни на определенную дату на данной территории.

Процентное соотношение страхового портфеля к страховому полю дает показатель охвата страхового поля или уровня развития страхования

ТЕМА 3.2. ИНВЕСТИРОВАНИЕ

1.Понятие инвестиции

Инвестиции – это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов.

Необходимым звеном процесса является замена изношенных основных средств новыми. Вместе с тем расширение производства может осуществляться только за счет новых вложений, направленных не только на создание новых производственных мощностей, но и на совершенствование старой техники или технологий. Именно это и составляет экономический смысл инвестиций.

Инвестиции рассматриваются как процесс, отражающий движение стоимости, и как экономическая категория – экономические отношения, связанные с движением стоимости, вложенной в основные фонды.

Совокупность затрат – это долгосрочное вложение капитала в различные области экономики, реализуется в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, а также в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения дохода. Само понятие «инвестиции» означает вложения капитала в отрасли экономики не только на предприятии, но и внутри страны и за границей.

Инвестиции – это откладывание денег на завтрашний день, чтобы иметь возможность больше получить в будущем. Одна из частей инвестиций – потребительские блага, они откладываются в запас (инвестиции на увеличение запасов).

А вот ресурсы, которые направляются на расширение производства (приобретение зданий, машин и сооружений) – это уже другая часть инвестиций.

Классификация и виды инвестиций

Инвестиции делятся на:

1) интеллектуальные направлены на подготовку и переподготовку специалистов на курсах, передачу опыта, лицензий и нововведений, совместные научные разработки;
2) капитал образующие – затраты на капитальный ремонт, приобретение земельных участков;
3) прямые – инвестиции, сделанные юридическими и физическими лицами, имеющими право на участие в управлении предприятием и полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10 % акций или акционерного капитала предприятия;
4) портфельные – не дающие право вкладчикам влиять на работу фирм и компаний, вкладываемые в долгосрочные ценные бумаги, покупку акций;
5) реальные – долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства;
6) финансовые – долговые обязательства государства;
7) тезаврационные – так называются инвестиции, осуществляемые с целью накопления сокровищ. Они включают вложения в золото, серебро, другие драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, а также в предметы коллекционного спроса.

Общей специфической чертой этих инвестиций является отсутствие текущего дохода по ним.

Прибыль от таких инвестиций может быть получена инвестором только за счет роста стоимости самих объектов инвестирования, т. е. за счет разницы между ценой покупки и продажи.

Долгое время в нашей стране тезаврационный вид инвестиций представлял практически единственную возможную форму инвестирования, и до сих пор для многих инвесторов остается основным способом хранения и накопления капиталов.

Признаками инвестиций являются:

1) осуществление вложений инвесторами, которые имеют собственные цели;
2) способность инвестиций приносить доход;
3) целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
4) определенный срок вложения средств;

5) использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся в процессе осуществления спросом, предложением и ценой.

По характеру формирования инвестиций в современной макроэкономике принято различать автономные и индуцированные инвестиции.

Образование нового капитала, независимо от нормы процента или уровня национального дохода, называется автономными инвестициями.

Появление автономных инвестиций связано с внешними факторами – инновациями (нововведениями), главным образом связанными с техническим прогрессом. Некоторую роль в этом появлении играют расширение внешних рынков, прирост населения, а также перевороты и войны.

Примером автономных инвестиций можно назвать инвестиции государственных или общественных организаций. Они связаны со строительством военных и гражданских сооружений, дорог и т. д.

Образование нового капитала в результате увеличения уровня потребительских расходов попадает под индуцированные инвестиции.

Первый толчок росту экономики дают автономные инвестиции, вызывая эффект мультипликации, а уже являясь результатом возросшего дохода, индуцированные инвестиции приводят к его будущему росту.

Было бы неправильно связывать рост национального дохода только с производственными инвестициями.

Несмотря на то что они непосредственно определяют увеличение производственных мощностей и выпуска продукции, все-таки следует отметить, что на этот рост оказывают значительное, хотя и косвенное воздействие также и инвестиции в сферу нематериального производства, причем общемировая тенденция состоит в том, что их значение в дальнейшем увеличении экономического потенциала возрастает.

Средства, предназначенные для инвестирования, в основном выступают в форме денежных средств.

Есть расходы, связанные с основными средствами, которые четко разделяются на категории относящихся либо к капитальным затратам, либо к обычным производственным расходам.

К капитальным затратам обычно относятся:

1) дополнения: новые основные средства, которые увеличивают производственные мощности без замены существующего оборудования;

2) обновление или замена оборудования, приобретенного для замены тех же основных средств, приблизительно такой же мощности;

3) усовершенствование или модернизация капитальных затрат, ведущие к фактической замене или изменению основных средств.

К производственным затратам относятся: содержание и ремонт, амортизация, страхование, налоги, собственность.

Инвестиции реализуются путем кредитования, прямых затрат денежных средств, покупки ценных бумаг.

С финансовой точки зрения, целью анализа капитальных вложений является избежание ненужных капитальных затрат путем соответствующего планирования и составления бюджета капитальных затрат. Для этого необходимы: постоянное обновление средств производства, выявление потребности в замене или усовершенствовании оборудования.

Не стоит ждать, даже если оно может работать еще несколько лет, окончательный износ основных средств может быть опасным.

Чрезвычайно важно иметь средства для того, чтобы финансировать капитальные затраты, не угрожая долгосрочным финансовым планам предприятия.

Инвестиционные ресурсы – это все произведенные средства производства. Все виды инструмента, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовая сеть, используемая в производстве товаров и услуг, и доставка их к конечному потребителю.

Инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских. Последние удовлетворяют потребности непосредственно, а первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

Имея в виду деньги, которые используются для закупки машин, оборудования и других средств производства, менеджеры часто говорят о «денежном капитале». Реальный капитал – это экономический ресурс, деньги или финансовый капитал, машины, оборудование, здания и другие производственные мощности. Фактически инвестиции представляют тот капитал, при помощи которого умножается богатство.

Инвестиции классифицируют:

1) **по объемам вложений:**

а) реальные;

б) финансовые;

2) **по срокам вложений:**

а) краткосрочные;

б) среднесрочные;

в) долгосрочные;

3) **по цели инвестирования:**

а) прямые;

б) портфельные;

4) **по сфере вложений:**

а) производственные;

б) непроизводственные;

5) **по формам собственности на инвестиционные ресурсы:**

а) частные;

б) государственные;

в) иностранные;

г) смешанные;

6) **по регионам:**

а) внутри страны;

б) за рубежом;

7) **по рискам:**

а) агрессивные;

б) умеренные;

в) консервативные.

По срокам вложений выделяют кратко-, средне– и долгосрочные инвестиции.

Для краткосрочных инвестиций характерно вложение средств на период до одного года.

Под **среднесрочными инвестициями** понимают вложение средств на срок от одного года до трех лет, а долгосрочные инвестиции вкладывают на три и более.

По формам собственности выделяют частные, государственные, иностранные и совместные (смешанные) инвестиции. Под частными (негосударственными) инвестициями понимают вложения средств частных инвесторов: граждан и предприятий негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции – это государственные вложения, осуществляемые органами власти и управления, а также предприятиями государственной формы собственности.

Они осуществляются центральными и местными органами власти и управления за счет бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств.

К основным инвестициям относятся вложения средств иностранных граждан, фирм, организаций, государств.

Под **собственными (смешанными) инвестициями** понимают вложения, осуществляемые отечественными и зарубежными экономическими субъектами.

По **региональному** признаку различают инвестиции внутри страны и за рубежом.

Внутренние (национальные) инвестиции включают вложение средств внутри страны.

Инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции) понимаются как вложения средств за рубежом нерезидентами (как юридическими, так и физическими лицами) в объекты и финансовые инструменты другого государства.

Совместные инвестиции осуществляются совместно субъектами страны и иностранных государств.

По отраслевому признаку выделяют инвестиции в различные отрасли экономики, такие как: промышленность (топливная, энергетическая, химическая, нефтехимическая, пищевая, легкая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка и др.), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, общественное питание и пр. Инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, подразделяются на валовые и чистые.

Валовые инвестиции – направляются на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов. Они складываются из амортизации, которая представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до прежнего уровня, предшествовавшего производственному использованию, и из чистых инвестиций т. е. вложения капитала с целью увеличения основных средств на строительство зданий и сооружений, производство и установку нового, дополнительного оборудования, обновления и усовершенствования действующих производственных мощностей. На микроуровне инвестиции играют очень важную роль. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и увеличения прибыли хозяйствующего субъекта.

Значительная часть инвестиций направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки, культуры, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, информатики, в охрану окружающей среды, для строительства новых объектов этих отраслей, совершенствования применяемой в них техники и технологий, осуществление инноваций. Есть инвестиции, вкладываемые в человека и человеческий капитал. Это вложение инвестиций преимущественно в образование и здравоохранение, на создание средств, обеспечивающих развитие и духовное совершенствование личности, укрепление здоровья людей, продление жизни.

2.Реальные и финансовые активы как инвестиционные инструменты

Финансовые инвестиции — это покупка ценных бумаг, а реальные инвестиции — вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство, образование и др. При реальных инвестициях главным условием достижения намеченных целей оказывается использование соответствующих внеоборотных активов для производства продукции и

последующей ее реализации. Сюда относится использование организационно-технических структур вновь образованного бизнеса для изъятия прибыли в ходе уставной деятельности созданного с привлечением инвестиций предприятия.

Финансовые инвестиции представляют собой вложение капитала в различные финансовые инструменты инвестирования, главным образом ценные бумаги, с целью реализации поставленных целей как стратегического, так и тактического характера.

Инвестирование в финансовые активы осуществляется в процессе инвестиционной деятельности предприятия, которая включает в себя постановку инвестиционных целей, разработку и реализацию инвестиционной программы.

Инвестиционная программа предполагает выбор эффективных инструментов финансового инвестирования, формирование и поддержание сбалансированного по определенным параметрам портфеля финансовых инструментов.

Постановка инвестиционных целей является первым и определяющим все последующие этапом процесса финансового инвестирования. Финансовые инвестиции делятся на стратегические и портфельные.

Стратегические финансовые инвестиции должны помогать претворению в жизнь стратегических целей развития предприятия, таких как расширение сферы влияния, отраслевая или региональная диверсификация операционной деятельности, увеличение доли рынка посредством «захвата» предприятий-конкурентов, приобретение предприятий, входящих в состав вертикальной технологической цепочки производства продукции.

Следовательно, основным фактором, влияющим на ценность проекта, для такого инвестора является получение дополнительных выгод для своего основного вида деятельности. Поэтому стратегическими инвесторами становятся в основном предприятия из смежных отраслей. Портфельные финансовые инвестиции осуществляются с целью получения прибыли или нейтрализации инфляции в результате эффективного размещения временно свободных денежных средств.

Инструментами инвестирования в этом случае являются доходные виды денежных инструментов или доходные виды фондовых инструментов.

Последний вид инвестирования становится все более перспективным по мере развития отечественного фондового рынка.

От финансового менеджера в этом случае требуется хорошее знание состава фондового рынка и его инструментов.

К финансовым инвестициям относятся вложения:

в акции, облигации, другие ценные бумаги, выпущенные как частными предприятиями, так и государством, местными органами власти;

в иностранные валюты;

· в банковские депозиты;

· в объекты тезаврации.

Финансовые инвестиции лишь частично направляются на увеличение реального капитала, большая их часть— непроизводительное вложение капитала.

В рыночном хозяйстве в структуре финансовых инвестиций преобладают частные инвестиции. Государственные инвестиции представляют собой важный инструмент дефицитного финансирования (использование государственных займов для покрытия бюджетного дефицита).

Инвестирование в ценные бумаги может быть индивидуальным и коллективным. Индивидуальное инвестирование — это приобретение государственных или корпоративных ценных бумаг при первичном размещении или на вторичном рынке, на бирже или внебиржевом рынке.

Коллективное инвестирование же характеризуется приобретением паев или акций инвестиционных компаний или фондов.

Инвестирование в ценные бумаги открывает перед инвесторами наибольшие возможности и отличается максимальным разнообразием.

Это касается всех видов сделок, осуществляемых при операциях с ценными бумагами, а также видов самих ценных бумаг.

Во всем мире этот вид инвестиций считается наиболее доступным.

Инвестиции в иностранные валюты — один из наиболее простых видов инвестирования.

Он весьма популярен среди инвесторов, особенно в условиях стабильной экономики и невысоких темпов инфляции.

Существуют следующие основные способы вложения средств в иностранную валюту:

· приобретение наличной валюты на валютной бирже;

· заключение фьючерсного контракта на одной из валютных бирж;

· открытие банковского счета в иностранной валюте;

покупка наличной иностранной валюты в банках и обменных пунктах.

Безусловными достоинствами инвестиций в банковские депозиты являются простота и доступность этой формы инвестирования, особенно для индивидуальных инвесторов.

Финансовые инвестиции, выступая относительно самостоятельной формой инвестиций, в то же время являются еще и связующим звеном на пути превращения капиталов в реальные инвестиции.

Поскольку основной организационно-правовой формой предприятий становятся акционерные общества, развитие и расширение производства которых осуществляется с

использованием заемных и привлеченных средств (выпуска долговых и деловых ценных бумаг), финансовые инвестиции формируют один из каналов поступления капиталов в реальное производство.

При учреждении и организации акционерного общества, в случае увеличения его уставного капитала, сначала происходит выпуск новых акций, после чего следуют реальные инвестиции. Таким образом, финансовые инвестиции играют важную роль в инвестиционном процессе.

Реальные инвестиции оказываются невозможными без финансовых инвестиций, а финансовые инвестиции получают свое логическое завершение в осуществлении реальных инвестиций.

К реальным инвестициям относятся вложения:

в основной капитал;· в материально-производственные запасы;

в нематериальные активы.

В свою очередь вложения в основной капитал включают капитальные вложения и инвестиции в недвижимость.

Капитальные вложения осуществляются в форме вложения финансовых и материально-технических ресурсов в создание воспроизводства основных фондов путем нового строительства, расширения, реконструкций, технического перевооружения, а также поддержания мощностей действующего производства.

В соответствии с принятой в мире классификацией под недвижимостью подразумевается земля, а также все, что находится над и под поверхностью земли, включая все объекты, присоединенные к ней, независимо от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека.

Под влиянием научно-технического прогресса в формировании материально-технической базы производства повышается роль научных исследований, квалификации, знаний и опыта работников.

Поэтому в современных условиях затраты на науку, образование, подготовку и переподготовку кадров и прочее по сути, являются производительными и в ряде случаев включаются в понятие реальных инвестиций.

Отсюда в составе реальных инвестиций выделяется третий элемент — вложения в нематериальные активы.

К ним относятся: право пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права, привилегии (включая лицензии на определенные виды деятельности), организационные расходы,

торговые марки, товарные знаки, научно-исследовательскиеи опытно-конструкторские разработки, проектно-изыскательские работы и т. п.

3. Инвестиционный портфель

Постоянно сталкиваясь с ситуацией выбора в процессе инвестиционной деятельности, инвестор должен достичь поставленных перед собой целей. При размещении средств выбираются несколько объектов инвестирования, составляя определенную совокупность. Целенаправленный подбор таких объектов и есть процесс формирования инвестиционного портфеля. Инвестиционным портфелем организации называют совокупность объектов инвестирования, полученную в соответствии с инвестиционными целями инвестора, рассматриваемую как целостный объект управления.

Основной задачей портфельного инвестирования является создание оптимальных условий инвестирования и обеспечение при этом портфелю инвестиций тех инвестиционных характеристик, достичь которых не представляется возможным при размещении средств в отдельно взятый объект.

В ходе формирования портфеля достигается новейшее инвестиционное качество: обеспечивается требуемый уровень дохода при заданном уровне риска путем комбинирования инвестиционных активов. Основная цель инвестиционной деятельности на предприятии – обеспечение реализации его инвестиционной стратегии.

Если инвестиционная стратегия предприятия нацелена на расширение деятельности, то основные инвестиции будут направлены в инвестиционные проекты или в активы, связанные с усовершенствованием производства. Имеющиеся в наличии вложения в прочие объекты будут носить по отношению к ним подчиненный характер. Это отразится, например, на сроках, объемах размещения.

При формировании инвестиционного портфеля инвестор нацелен на получение прибыли, но действует при этом в условиях приемлемого для него риска.

Доход же может быть получен в виде увеличения стоимости приобретаемых активов.

При формировании любого инвестиционного портфеля инвестор преследует такие цели, как:

1) достижение высокого уровня доходности;

2) прирост капитала;

3) уменьшение инвестиционных рисков;

4) ликвидность инвестированных средств на приемлемом для инвестора уровне.

4. ПИФы как способ инвестирования для физических лиц

Итак, мы ратуем за идею создания и преумножения капитала с использованием паевых инвестиционных фондов. И, наверняка, вы уже успели не раз задать себе вопрос: «Что же

такого хорошего в ПИфах, в чем заключаются их преимущества?». Ведь есть более привычные и понятные финансовые инструменты, например, страховые накопительные программы или банковские депозиты.

Оговоримся, что в рамках нашего обучения нет подробного сравнения этих финансовых продуктов, но все-таки мы постараемся ответить на озвученный вопрос, для чего опишем ряд достоинств паевых инвестиционных фондов.

Действительно, если вы озаботились задачей создать собственный капитал, то ПИФ будет как нельзя более подходящим и удобным инструментом, в особенности для частного инвестора. Здесь нужно подчеркнуть, что речь идет о массовом частном инвесторе – людях, которые не обладают крупным капиталом и рядом специализированных знаний. И чем он так удобен? Да тем, что ПИФ – это самый простой и доступный инструмент для инвестиций на фондовом рынке. Потенциально он более доходен, чем множество доступных частному инвестору инструментов. Кроме того, ПИФ обладает надежной системой защиты прав пайщиков, а его доходности способствует льготное налогообложение. Итак, о достоинствах и преимуществах паевых инвестиционных фондов.

1. Простота. Для того чтобы инвестировать в ПИФы, не нужно иметь никаких знаний о фондовом рынке. Для этого не потребуются ни навыки, ни опыт. Всю заботу о формировании инвестиционных портфелей возьмут на себя сотрудники управляющих компаний. Тогда как для инвестирования на фондовом рынке самостоятельно потребуется отличные познания всех тонкостей работы фондовой биржи.

2. Профессионализм. Итак, именно управляющая компания (УК) контролирует и управляет инвестиционным портфелем. Ее сотрудники являются сертифицированными профессионалами в области инвестиций. УК обладает огромными ресурсами, позволяющими анализировать рынок ценных бумаг, а также большими возможностями по их купле/продаже. Поэтому она способна получать максимальную эффективность от заключаемых сделок, сводя к минимуму сопутствующие издержки. Это в теории! В реальности не всегда все красиво, потому мы не перестанем повторять – выбирайте управляющие компании ответственно и осторожно. Это очень важно!

Поручая свои сбережения ПИФам, инвестор фактически берет на работу профессиональных управляющих, чья задача – получение максимального дохода за счет эффективного управления средствами пайщиков фонда. К слову, кроме управления активами, управляющие компании не имеют права заниматься другими видами деятельности. Следовательно, именно на управлении инвестиционным портфелем они и концентрируют все ресурсы и усилия.

3. Доступность. Это одно из самых главных достоинств, благодаря которому большинство населения нашей страны может, используя относительно небольшие суммы, инвестировать их на фондовом рынке.

4. Информационная прозрачность. Действительно, среди всех российских финансовых инструментов именно паевые инвестиционные фонды являются наиболее прозрачными. Закон устанавливает, что управляющая компания должна периодически (в случае открытых ПИФов – ежедневно), используя СМИ, раскрывать данные о фонде, среди которых стоимость чистых активов фонда и стоимость пая. Помимо этого, сайты управляющих компаний содержат и другую необходимую информацию.

5. Надежность инфраструктуры и механизма работы. Обеспечивающая функционирование инвестиционного фонда инфраструктура включает в себя: управляющую компанию, регистратора, аудитора и специализированный депозитарий. Функциональность и ответственность этих звеньев четко разграничены, и все они несут солидарную ответственность. Таким образом, все четыре компании несут ответственность за нарушение, допущенное одной из них. Это обеспечивает ПИФ дополнительным уровнем надежности и максимально защищает интересы инвесторов, использующих фонд в качестве инвестиционного инструмента. Инфраструктура ПИФа разделяет функции по хранению, учету и управлению средствами, что позволяет не беспокоиться по поводу хищений и проведения мошеннических операций с инвестированными средствами.

6. Потенциально более высокая доходность. Более высокая доходность, чем у ставших уже традиционных банковских депозитов и наличной конвертируемой валюты. Как и всякая другая, это высокая доходность идет рука об руку с риском, в качестве которого выступает возможное падение стоимости активов. Ведь рынок ценных бумаг, на котором работают ПИФы, может не только расти, но и падать. А, как показали кризисы – падать он может и сильно, и долго. Собственно, любые виды инвестирования сопряжены с рисками, как, впрочем, и всякая другая деятельность. Нужно просто взвешенно оценивать потенциальные риски и возможности их минимизации, что можно и нужно делать, применяя определенные стратегии инвестирования, о которых будет рассказано в отдельной главе обучения, посвященной ПИФам.

ТЕМА 3.3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Сущность и функции предпринимательства

   Предпринимательство – самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом,

продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Наиболее развернутая характеристика предпринимательства дана в первой части Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), где говорится, что гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. ГК РФ комплексно определяет сущность предпринимательской деятельности, которой является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Черты и особенности предпринимательской деятельности:

1) предпринимательство – это самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений. Никто не может кого-нибудь принудительно заставить заниматься этой деятельностью;

2) предпринимательство – это не просто самостоятельная, но инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;

3) предпринимательство – это деятельность рисковая, поэтому, прежде чем стать предпринимателем, надо помнить, что ты будешь рисковать и преодолевать сопротивление среды. К тому же государство не берет на себя ответственность за возможные неудачи;

4) предпринимательство — это не разовая сделка, а процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли законным путем. Следовательно, это профессиональная деятельность, так как, чтобы «систематически получать прибыль», нужно действовать компетентно, профессионально длительное время;

5) предпринимательство – это законная деятельность, осуществляемая в соответствии с правовыми законодательными актами;

6) гражданским законодательством установлен основной мотив осуществления предпринимательской деятельности — получение прибыли, а чтобы этого добиться, нужно предложить потребителям товары (работы, услуги).

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом. Сделка - это основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды.

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица – самого предпринимателя.

Предпринимателем, или субъектом предпринимательства, согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный в дееспособности). Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством. Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Функции предпринимательской деятельности:

1. Новаторская функция – содействие процесса продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих и др.), осуществление исследовательских разработок, создание новых товаров и услуг и т.п.

2. Организационная функция – внедрение новых форм и методов организации производства, новых форм заработной платы и их оптимальное объединение с традиционными, рациональное объединение форм единичного разделения труда, основных элементов системы продуктивных сил и контроль за их выполнением.

3. Хозяйственная функция – наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов.

4. Социальная функция – изготовление товаров и услуг, необходимых обществу, соответственно главной цели, требованиям действия основного экономического закона.

5. Личностная функция – самореализация собственной цели предпринимателя, получение удовлетворения от своей работы.

Например, при опросе мелких компаний Великобритании, выяснилось, что подавляющее большинство их (свыше 80%) главным стимулом своей предпринимательской деятельности считает не личное обогащение, а возможность ощутить себя независимым и иметь удовлетворения от собственной работы.

Предпринимательство может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают государственное и частное предпринимательство. Каждый из этих видов предпринимательства имеет отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают: и в том, и в другом случае предполагается инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

Государственное предпринимательство – это форма осуществления экономической активности от имени предприятий, учреждений. Оно реализуется государственными органами управления или органами местного самоуправления, причем собственность такого рода предприятий – это обособленная часть государственного или муниципального имущества, бюджетных средств и других источников. Частное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия или предпринимателя.

Государственное предпринимательство менее эффективно нежели частное предпринимательство, и основная причина этого заключается в том, что предпринимательские функции всегда осуществляют конкретные люди: в частном предпринимательстве эти функции исполняют талантливые, быстро реагирующие на любые изменения люди, которые занимаются тем, что привлекательно для них.

В государственном же секторе за осуществление предпринимательства отвечают люди назначаемые, формально исполняющие свои обязанности.

Формы предпринимательства Индивидуальное: Индивидуальный предприниматель Индивидуальное предприятие Коллективное: Кооператив Предприятие Полное товарищество Товарищество на вере Общество с ограниченной ответственностью Общество с дополнительной ответственностью Хозяйственное партнерство Инвестиционное товарищество Непубличное акционерное общество Публичное акционерное общество Семейное предприятие Государственное Особо выделяют незаконное предприятия

По характеру деятельности различают производственное, торгово-коммерческое, кредитно-финансовое, сервисное (оказание услуг) и др. Кроме того, предпринимательство бывает крупным, средним и малым. Малое предпринимательство выступает как динамичная форма хозяйствования, для которой характерны гибкость и способность чутко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Осуществляя хозяйственную деятельность, субъекты малого предпринимательства ориентируются, прежде всего, на потребности местного рынка, объем и структуру локального спроса.

Предпринимательская тайна — это охраняемое законодательством право предприятия, предпринимателя на засекречивание сведений (ограничение доступа к сведениям) о деятельности фирмы, предприятия, распространение которых могло бы нанести ущерб ее интересам.

Коммерческая тайна — это информация, которую компания не разглашает, чтобы увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить или улучшить своё

положение на рынке либо получить любую другую коммерческую выгоду. Засекретить можно рецепт блюда или напитка, рыночную стратегию и тактику ведения бизнеса, списки клиентов и поставщиков, принципы ценообразования.

ТЕМА 4.1. ФИНАНСОВЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ

1. Налоговый кодекс РФ состоит из 2-х частей.

1. **Часть 1-ая (общая)**устанавливает:

виды налогов и сборов;

права и обязанности участников налоговых правоотношений;

формы и методы налогового контроля;

виды налоговых правонарушений;

ответственность за налоговые правонарушения;

и т.д.

2. **Часть 2-ая (специальная)**устанавливает:

порядок исчисления и уплаты конкретных налогов;

порядок применения специальных налоговых режимов.

Принципы налогообложения в России

Принципы налогообложения — базовые идеи и положения, наработанные мировым опытом в сфере налогообложения и заложенные в национальное законодательство. К фундаментальным принципам относятся:

всеобщность и равенство налогообложения — каждое лицо должно платить законно установленные налоги с учетом фактической способности налогоплательщика к уплате налога;

принцип не дискриминации налогоплательщиков — порядок взимания налогов и сборов не должен учитывать политических, экономических, конфессиональных и иных различий между налогоплательщиками;

презумпция правоты собственника — все неустранимые сомнения и неясности законодательства о налогах и сборах трактуются в пользу налогоплательщика;

принцип ясности и доступности понимания порядка налогообложения — налогоплательщик должен точно знать, какие налоги и сборы, когда, в каком размере он должен уплачивать.

Наряду с фундаментальными принципами введены и действуют различные организационные начала. К ним относятся, в частности:

Организационные принципы налогообложения — это положения, на которых базируется построение налоговой системы РФ и осуществляется взаимодействие ее структурных элементов.

единство налоговой системы - недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

Принцип равенства правовых статусов субъектов Российской Федерации. в основу системы должен быть заложен налоговый федерализм, то есть разграничение полномочий между федеральными и региональными уровнями власти в области налогообложения. данный принцип реализуется через трехуровневую структуру налоговой системы России, которая включает федеральные, региональные и местные налоги и сборы.

Принцип подвижности (эластичности). налоговое бремя и налоговые отношения могут быть оперативно изменены в соответствии с объективными нуждами государства.

стабильность — налоговая система должна функционировать в течение многих лет до налоговой реформы.

множественность налогов — налоговая система эффективна только в том случае, если она предусматривает множественность налогов.

исчерпывающий перечень региональных и местных налогов — запрещается установление региональных или местных налогов и сборов, не предусмотренных Налоговым кодексом.

гармонизация налогообложения с другими странами — в систему налогов России включены

многие налоги, присущие экономически развитым странам.

2. Налоги, виды налогов, субъект, предмет и объект налогообложения,

Субъект налогообложения— лицо, на которое возложена юридическая обязанность уплатить налог за счет собственных средств.

По законодательству налогоплательщиками и плательщиками сборов выступают организации и физические лица, на которых возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и сборы.

В налоговых правоотношениях также следует отличать налогоплательщика от налогового агента.

Налоговые агенты — лица, на которых возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщиков и перечислению в соответствующий бюджет налогов.

Сборщики налогов – уполномоченные органы и должностные лица, осуществляющие прием от налогоплательщика средств в уплату налогов и сборов и перечисление их в бюджет.

Экономические отношения налогоплательщика и государства определяются посредством принципа постоянного местопребывания (резидентства) с учетом различают два вида субъектов налогообложения:

1**) резиденты** имеют постоянное местопребывание в государстве; их доходы, полученные на территории данного государства и за рубежом, подлежат налогообложению (полная налоговая обязанность). Необходимое условие — проживание гражданина Российской Федерации, иностранца или лица без гражданства на территории России не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев.

2) **нерезиденты** не имеют постоянного местопребывания в государстве и налогообложению подлежат только те их доходы, которые получены в данном государстве (ограниченная налоговая обязанность).

Предмет налогообложения — это реальные вещи (земля, автомобили, другое имущество) и нематериальные блага (государственная символика, экономические показатели и т. п.), с наличием которых закон связывает возникновение налоговых обязательств.

Объект налогообложения — юридические факты (действия, события, состояния), которые обусловливают обязанность субъекта заплатить налог.

Объекты налогообложения можно подразделить на след. Виды:

- Права имущественные и не имущественные
- Действия или деятельность субъекта
- Результаты хозяйственной деятельности.

Источник налога – резерв, используемый для уплаты налога. Существует 2 вида источника: доход и капитал.

Ставка налога и метод налогообложения.

Налоговая ставка - представляет собой величину налога на единицу измерения налоговой базы.

В зависимости от предмета налогообложения налоговые ставки могут быть:

Твердые(специфические) – устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения не зависимо от размера доходов или прибыли.

Процентные (адвалорные) – устанавливаются к стоимости объекта обложения и могут быть: пропорциональными, прогрессивными и регрессивными.

Пропорциональные действуют в одинаковом % к объекту обложения.

Прогрессивные построены так, что с увеличением стоимости объекта обложения увеличивается размер налоговых ставок. При этом прогрессия может быть простой и сложной. В случае *простой прогрессии* налоговая ставка увеличивается по мере роста всего объекта налогообложения. При *сложной прогрессии* происходит деление объекта на части, при этом каждая часть облагается повышенной ставкой.

Регрессивные – налоговые ставки уменьшаются с увеличением дохода.

По содержанию делятся на 3 вида:

Маргинальные- это ставки, приведенные в налоговом законодательстве.

Фактические – налоговые ставки, которые представляют собой отношение суммы налога к величине налоговой базы.

Экономические – определяются как отношение суммы уплаченного налога к размеру всего полученного дохода.

Метод налогообложения — порядок изменения ставки налога в зависимости от роста налоговой базы. Различают четыре метода налогообложения:

Равное- для каждого налогоплательщика применяется равная сумма налога.

Пропорциональное- для каждого налогоплательщика применяется равная ставка налога.

Регрессивное- с ростом налоговой базы уменьшается ставка налога.

Прогрессивное – с ростом налоговой базы растет ставка налога.

Система налогов – это совокупность налоговых платежей, взимаемых на территории страны.

НК РФ предусмотрена трехуровневая система взимания налогов: Федеральные налоги, Региональные и Местные.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются Налоговым кодексом РФ и являются обязательными к уплате на всей территории РФ. Федеральные налоги и сборы: НДС, акцизы, НДФЛ, налог на прибыль (доход) предприятий; государственная пошлина; сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; водный налог.

Региональные налоги и сборы устанавливаются НК РФ и вводятся в действие законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территории соответствующих субъектов РФ. К ним относятся: транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций.

Во 2 часть НК РФ введены **специальные налоговые режимы**:

система налогообложения для с\х товаропроизводителей.

УСН

Система налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Местными налоги и сборы устанавливаются и вводятся в действие в соответствии с НК РФ и нормативно-правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

К местным налогам и сборам относятся: земельный налог; налог на имущество физических лиц.

3. Ставка налога, сумма налога, системы налогообложения (пропорциональная, прогрессивная, регрессивная),

В зависимости от того, как устанавливается средняя налоговая ставка, различают три типа налогов (систем налогообложения): пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Пропорциональные налоги

Пропорциональные налоги предполагают, что средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от величины дохода. Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода (табл. 1).

Таблица 1. Пропорциональный налог

Доход, дол.	Налоговая ставка, %	Сумма налога, дол.
100	10	10
200	10	20
300	10	30

Прямые налоги (за исключением личного подоходного налога и в некоторых странах налога на прибыль) являются пропорциональными.

Прогрессивные налоги

Прогрессивные налоги — это налоги, средняя налоговая ставка которых увеличивается по мере роста величины дохода и уменьшается по мере сокращения величины дохода. Такие налоги предполагают не только большую абсолютную сумму, но также и более значительную долю взимаемого дохода по мере его роста (табл. 2).

Таблица 2. Прогрессивный налог

Доход, дол.	Налоговая ставка, %	Сумма налога, дол.
100	10	10
200	12	24
300	15	45

Примером прогрессивного налога в большинстве стран служит личный подоходный налог[1]. Такая система налогообложения в максимальной степени способствует перераспределению доходов, однако вряд ли стимулирует повышение эффективности производства.

Регрессивные налоги

Регрессивные налоги — это налоги, средняя налоговая ставка которых увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода. Таким образом, при увеличении дохода его доля, выплачиваемая в виде налога, сокращается (табл. 3).

Таблица 3. Регрессивный налог

Доход, дол.	Налоговая ставка, %	Сумма налога, дол.
100	15	15
200	12	24
300	10	30

Регрессивный налог может приносить большую абсолютную сумму налога (как в нашем примере), а может и не приводить к росту абсолютной величины налога при повышении доходов.

В явном виде регрессивная система налогообложения в современных условиях наблюдается крайне редко[1]. Однако все косвенные налоги с точки зрения доли, которую они составляют в доходе покупателя, имеют регрессивный характер, причем, чем выше ставка налога, тем в большей степени регрессивным он является. Поскольку косвенный налог — это часть цены товара, то в зависимости от величины дохода покупателя доля этой суммы в его доходе будет тем больше, чем меньше доход, и тем меньше, чем больше доход. Наиболее регрессивный характер поэтому имеют акцизные налоги. Например, если акцизный налог на пачку сигарет составляет 10 руб., то доля этой суммы в бюджете покупателя, имеющего доход 1000 руб., равна 0,1%, а в бюджете покупателя, имеющего доход 5000 руб., — лишь 0,05%.

Льготами по налогу признаются предусмотренные законодательством преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Льготы подразделяются на три вида:

изъятия — это налоговые льготы, направленные на выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения;

скидки — это льготы, направленные на сокращение налоговой базы. Они делятся на лимитированные, т.е размер скидок ограничен. И нелимитированные, т.е налоговая база

может уменьшена на всю сумму расхода налогоплательщика. Скидки бывают общими и специальными, а также стандартные и нестандартные.

налоговые кредиты — это льготы, направленные на уменьшение налоговой ставки или налогового оклада. Большинство видов является безвозвратными и бесплатными. Существуют след. Формы предоставления налоговых кредитов: снижение ставки налога, вычет из налогового оклада, отсрочка и рассрочка уплаты, возврат налога, зачет ранее уплаченного налога, целевой налоговый кредит.

Полное освобождение от уплаты налога на определенный период называется **налоговыми каникулами.**

Отсрочка уплаты налога — переноса предельного срока уплаты полной суммы налога на более поздний срок;

Рассрочка уплаты налога — деления суммы налога на части с установлением сроков уплаты этих частей.

Возврат ранее уплаченного налога имеет другое название **налоговая амнистия**.

Налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот.

Обязанность исчислить сумму налога может быть возложена на третье лицо, выступающее в роли «налогового агента».

Перечисленные лица по-разному исчисляют сумму налога по истечению периода:

налогоплательщики организации – исчисляют по итогам каждого налогового периода на основании данных бух учета.

ИП – исчисляют сумму налога по данным учета доходов и расходов хозяйственных операций.

Физические лица исчисляют сумму налога на основе получаемых от организаций сведений об облагаемых доходах, а также данных собственного учета облагаемого дохода.

Исчисление налога может осуществляться по некумулятивной системе (обложение налоговой базы предусматривается по частям) или по кумулятивной системе (исчисление налога производится нарастающим итогом с начала периода). Оно может проводиться по глобальной системе (определение суммы платежа осуществляется с совокупного дохода независимо от источника дохода налогоплательщика) или шедулярной системе (разделение дохода на его составные части (шедулы) в зависимости от источника дохода и обложение налогом каждой части по отдельности).

4.Порядок и способы уплаты налогов. Сроки уплаты налогов.

Порядок уплаты налога — это способы внесения суммы налога в соответствующий бюджет.

Налоговый оклад — сумма, вносимая плательщиком в бюджет по одному налогу.

Уплата налога производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином законодательно

установленном порядке. Уплата налогов производится в наличной или безналичной форме.

Основные способы уплаты налога:

- уплата налога по декларации — на налогоплательщика возлагается обязанность представить в

срок в налоговый орган официальное заявление о своих налоговых обязательствах;

- уплата налога у источника дохода — момент уплаты налога предшествует моменту получения

дохода. Это как бы автоматическое удержание, безналичный способ;

- кадастровый способ уплаты налога — налог взимается на основе внешних признаков

предполагаемой средней доходности имущества;

- уплата налога в момент расходования доходов — характерно для косвенного налогообложения, когда налог входит в цену товара;
- уплата налога в процессе потребления или использования имущества — налог взимается из

дохода налогоплательщика ежегодно в установленном порядке.

Сроки уплаты налога устанавливаются применительно к каждому налогу.

В зависимости от сроков уплаты выделяют налоги срочные и периодично-календарные.

Периодично-календарные делятся: декадные, месячные, квартальные, полугодовые, годовые.

Обязанность по уплате налога должна быть выполнена в срок иначе на налогоплательщика накладываются штрафы.

Со срочностью налоговых платежей увязано понятие **«недоимка»** — сумма налога, не внесенного в бюджет (внебюджетный фонд) по истечении установленных сроков.

ТЕМА 4.2. ЗАЩИТА ПРАВ ГРАЖДАН В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Банковские вклады, кредиты и займы, страхование, инвестиционные и иные финансовые услуги являются частью повседневной жизни граждан. Одновременно сохраняются риски нарушения прав потребителей, в том числе навязывание дополнительных платных услуг, включение в договор условий, ущемляющих права потребителя, взимание платежей, не предусмотренных договором или законом, не предоставление необходимой информации, а также необоснованный отказ в возврате денежных средств.

Законодательством установлены требования к содержанию договоров, раскрытию полной и достоверной информации об услуге, процентных ставках, платежах, комиссиях и иных существенны условиях. Финансовая организация не вправе обусловливать приобретение одной услуги обязательным приобретением другой, если иное не предусмотрено законом.

Дополнительные платные услуги могут предоставляться только с согласия потребителя. Проставление отметок о согласии на приобретение дополнительных услуг без волеизъявления потребителя не допускается.

Если дополнительная услуга была оформлена без надлежащего согласия потребителя, он вправе потребовать возврата уплаченных денежных средств в порядке и сроки, предусмотренные законодательством Досудебный порядок урегулирования спора
Обращение в финансовую организацию

При нарушении прав потребителю необходимо обратиться в финансовую организацию с заявлением или претензией в письменной либо электронной форме.
В обращении рекомендуется указать:
наименование финансовой организации;
сведения о заявителе и способ направления ответа;
номер и дату договора;
обстоятельства заключения и исполнения договора;
допущенные, по мнению потребителя, нарушения;
конкретные требования;
перечень прилагаемых документов.

К обращению целесообразно приложить копии договора, заявления, платежных документов, переписки с финансовой организацией и иных материалов, подтверждающих изложенные обстоятельства. Следует сохранить документы, подтверждающие направление и получение обращения. По спорам, отнесенным к компетенции финансового уполномоченного, предварительное обращение в финансовую организацию является обязательным условием последующего обращения к финансовом уполномоченному, а в предусмотренных законом случаях — обращения в суд.

Обращение к финансовому уполномоченному
Финансовый уполномоченный рассматривает имущественные требования потребителей к финансовым организациям, включенным в реестр, который ведет Банк России, либо в перечень организаций, взаимодействующих с финансовым уполномоченным.

К компетенции финансового уполномоченного относятся, в частности:
требования о взыскании денежных сумм в размере, не превышающем 500 тыс. рублей;

требования, вытекающие из нарушения страховщиком порядка осуществления страхового возмещения по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

отдельные требования имущественного характера, связанные с заключением, исполнением или прекращением пенсионного договора либо договора об обязательном пенсионном страховании;

иные требования, прямо предусмотренные статьей 15 Федерального закона от 4 июня 2018 года № 123-ФЗ.

Обращение может быть подано, если со дня, когда потребитель узнал или должен был узнать о нарушении своего права, прошло не более трех лет. При наличии уважительных причин пропущенный срок может быть восстановлен финансовым уполномоченным.

Исключения из компетенции финансового уполномоченного установлены статьей 19 Федерального закона от 4 июня 2018 года № 123-ФЗ.

Обращение рассматривается бесплатно. Подать его можно в электронной форме через официальный сайт финансового уполномоченного либо иным способом, предусмотренным законодательством. Вступившее в силу решение финансового уполномоченного является обязательным для финансовой организации. Если потребитель не согласен с решением, он вправе обратиться в суд в установленный законом срок. Обращение к финансовому уполномоченному требуется не по всем категориям финансовых споров.

Актуальную информацию о компетенции финансового уполномоченного и перечне финансовых организаций рекомендуется уточнять на его официальном сайте.

Обращение в Банк России

Жалоба на действия банка, страховой организации, микрофинансовой организации, профессионального участника рынка ценных бумаг или иной поднадзорной организации может быть направлена в Банк России через интернет-приемную на официальном сайте. Банк России рассматривает обращения в пределах установленной компетенции и при наличии оснований принимает меры надзорного реагирования.

При этом обращение в Банк России не заменяет обращение к финансовому уполномоченному, если законодательством предусмотрен обязательный досудебный порядок, и, как правило, не является способом взыскания денежных средств по индивидуальному имущественному спору.

Судебная защита Потребитель вправе обратиться в суд, если финансовая организация не удовлетворила его законные требования. По спорам, отнесенным к

компетенции финансового уполномоченного, до подачи иска необходимо соблюсти установленный Федеральным законом № 123-ФЗ досудебный порядок.

В зависимости от характера нарушения потребитель вправе требовать:

признания недействительными условий договора, ущемляющих его права;

возврата денежных средств, уплаченных за дополнительные услуги без надлежащего согласия;

возврата необоснованно удержанных комиссий и иных платежей;

расторжения договора и возмещения убытков, если предусмотренные законом основания подтверждены;

взыскания неустойки в случаях, установленных законом или договором;

компенсации морального вреда;

взыскания штрафа за неудовлетворение требований потребителя в добровольном порядке при наличии предусмотренных законом оснований.

В соответствии со статьей 56 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации каждая сторона должна доказать обстоятельства, на которые она ссылается. Вместе с тем обязанность доказать надлежащее информирование потребителя, наличие его согласия на дополнительные услуги и соблюдение обязательных требований законодательства в предусмотренных законом случаях возлагается на финансовую организацию.

Потребитель вправе предъявить иск по своему месту жительства или пребывания, по месту нахождения финансовой организации либо по месту заключения или исполнения договора. От уплаты государственной пошлины потребители освобождаются в случаях и пределах, установленных законодательством о налогах и сборах.

На что следует обратить внимание

Перед подписанием договора рекомендуется:

проверить наличие у организации лицензии или сведений о ней в реестрах Банка России;

ознакомиться со всеми условиями договора и приложениями к нему;

уточнить полную стоимость кредита или займа, размер процентной ставки, комиссий и иных платежей;

проверить, включены ли в договор дополнительные услуги и дано ли на них отдельное согласие;

получить экземпляры всех подписанных документов;

сохранять платежные документы, переписку и уведомления.

При приобретении инвестиционных продуктов необходимо учитывать, что доходность по ним, как правило, не гарантируется, а изменение рыночной стоимости актива

само по себе не свидетельствует о нарушении прав потребителя. Вместе с тем финансовая организация обязана предоставить достоверную информацию о характере продукта, связанных с ним рисках, расходах и существенных условиях договора.

Требования о взыскании денежных средств и разрешении индивидуального имущественного спора рассматриваются судом либо финансовым уполномоченным в пределах его компетенции.