

Совместный проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен
для высших учебных
заведений

ТОМ 1

Инвариантный блок



**Друзья
с финансами**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

вашифинансы.рф

Москва, 2017

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен для высших учебных заведений



Инвариантный блок

Москва, 2017

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 1. Инвариантный блок. Предназначен для высших учебных заведений. – Москва, 2017. – 352 с.

© Министерство финансов Российской Федерации, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Структура курса «Финансовая грамотность и массовая информация»	6
Сводный тематический план курса «Финансовая грамотность и массовая информация»	7
Компетенции, углублению которых способствует курс «Финансовая грамотность и массовая информация».....	17
Мотивации к изучению курса	18
Инвариантный и вариативные блоки в составе учебного курса.....	20
Форматы преподавания и их особенности.....	20
Балльно-рейтинговая система оценок по курсу «Финансовая грамотность и массовая информация»	22
Модуль 1. Вводно-мотивационный.....	23
Лекция «Поведенческие финансы и массовая информация»	25
Методические рекомендации к лекции «Поведенческие финансы и массовая информация»	39
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	41
Кошелек согласия. Крепость семьи зависит от отношения к деньгам.....	41
В ожидании ликбеза.....	44
Процент риска. Как сохранить и приумножить деньги?	48
Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения».....	50
Модуль 2. Сбережения, инвестиции и платежные инструменты	57
Лекция «Банковские вклады»	59
Методические рекомендации к лекции «Банковские вклады»	69
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	71
Клиенты разорившихся банков – Агентству по страхованию вкладов: Где деньги, Зин?... ..	71
Банковский кризис вышел на улицу	74
Лекция «Небанковские инструменты инвестирования».....	77
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	91
Валюта, акции или недвижимость? Во что вкладывать деньги в 2017 году.....	91
Владельцы «Трансаэро» обогатились на 440 млн рублей, заявив о возобновлении деятельности	93
Ставка – на «голубые фишки»	94
Лекция «Платежные инструменты».....	96
Методические рекомендации к лекции «Платежные инструменты»	107

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	109
Центробанк обеспокоен уязвимостью карт «Мир»	109
Как защитить себя от кибермошенников.....	111
AliExpress позволит россиянам оплачивать покупки с мобильного телефона	115
Учебный материал для самостоятельной работы по теме	
«Сбережения, инвестиции и платежные инструменты»	117
Модуль 3. Кредитование	118
Лекция «Кредитование физических лиц»	120
Методические рекомендации к лекции «Кредитование физических лиц»	132
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	134
Потрошители кредитов.....	134
Не каждый заемщик может стать банкротом	146
Долговую нагрузку заемщиков ограничили	148
Лекция «Ипотечное кредитование»	151
Методические рекомендации к лекции «Ипотечное кредитование»	161
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	163
Катастрофическая экономия	163
Россия встречает год ипотеки	167
Семь видов расходов, которые влечет за собой ипотека.....	169
Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации»	173
Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц»	178
Модуль 4. Налоги, страхование, пенсии	180
Лекция «Налогообложение физических лиц»	182
Методические рекомендации к лекции «Налогообложение физических лиц»	194
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	196
В Приморье зарплаты выходят «из тени»	196
Налоги на недвижимость будут расти, но пока россиянам удастся экономить на льготах и вычетах.....	198
Голодец рассказала об обсуждении в правительстве прогрессивной шкалы НДФЛ	201
Лекция «Страхование».....	202
Методические рекомендации к лекции «Страхование»	216
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	218
У каждого волгоградца появится «менеджер здоровья»	218
Отдать «натурой». Автовладельцам нужен ремонт, а не деньги по ОСАГО.....	220
Как выбрать страховой полис и не переплатить.....	222
Лекция «Пенсионная система»	224
Методические рекомендации к лекции «Пенсионная система»	237
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	239
Минфин предложил наказывать пенсионные фонды за неудачные инвестиции.	239
Как обеспечить себе пенсию	241
Что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше	242
Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование»	246

Модуль 5. Защита прав потребителей	250
Лекция «Защита прав потребителей финансовых услуг».....	253
Методические рекомендации к лекции «Защита прав потребителей финансовых услуг»	273
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	275
За вами должок	275
ЦБ ограничил начисление процентов по «займам до зарплаты».....	277
Лекция «Защита от мошенничества»	278
Методические рекомендации к лекции «Защита от мошенничества».....	297
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	299
В Новосибирске получил срок глава финансовой пирамиды	299
Вынуть деньги из-под «пирамиды». Как спасти свои вклады?	300
Эксперты спрогнозировали резкий рост краж денег с банковских карт.....	302
Деловая игра «Финансовые кризисы»	303
Методические рекомендации к интерактивному занятию 3 «Финансовые кризисы»	307
Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг» – «Работа с жалобами в редакцию».....	309
Потребительский словарь финансового рынка	321

СТРУКТУРА КУРСА «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Структура учебной нагрузки по курсу

	Академических часов		
	ВСЕГО	В т.ч. ауд.занятия	В т.ч. сам. работа
ИНВАРИАНТНЫЙ БЛОК	36	28	8
Модуль 1. Вводно-мотивационный	4	4	0
Модуль 2. Сбережения, инвестиции и платежные инструменты	8	6	2
Модуль 3. Кредитование	8	6	2
Модуль 4. Налоги, пенсии и страхование	8	6	2
Модуль 5. Защита прав потребителей	8	6	2
ВАРИАТИВНЫЙ БЛОК «А»: Финансовая грамотность для деловой и общественно-политической журналистики	36	24	12
Модуль А1. Макроэкономические процессы, регулирование финансового сектора и защита прав потребителей	8	8	0
Модуль А2. Корпоративная информация	8	8	0
Модуль А3. Освещение работы организаций финансового сектора	6	6	0
Самостоятельная работа «Редакционное задание»: подготовка аналитического материала по состоянию рынка розничной финансовой услуги	14	0	14
ВАРИАТИВНЫЙ БЛОК «Б»: Финансовая грамотность для журналистики общего интереса	36	18	18
Модуль Б1. СМИ на защите прав работника и потребителя финансовых услуг	6	6	0
Модуль Б2. СМИ и распространение финансовой грамотности	6	6	0
Модуль Б3. СМИ и массовые представления о рисках	6	6	0
Самостоятельная работа «Редакционное задание»: подготовка информационного материала по тематике повышения финансовой грамотности студентов для СМИ вуза	18	0	18
ВСЕГО¹	72	44	28

1 С учетом выбора только одного из вариативных блоков

СВОДНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
ИНВАРИАНТНЫЙ БЛОК		
Модуль 1. Вводно-мотивационный		
<p><i>Лекция «Поведенческие финансы и массовая информация»</i></p> <p>Цели и состав учебного курса. Что такое финансово-грамотное поведение? Влияние финансовой грамотности на финансовое поведение и благосостояние населения и на экономическое развитие страны. Актуальные проблемы, связанные с недостаточной финансовой грамотностью населения. СМИ как основной источник финансовой грамотности граждан. Защита прав потребителей финансовых услуг – почему это важно. Отечественные и зарубежные примеры участия СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг, в формировании грамотного финансового поведения в целом и по отдельным вопросам. Как люди принимают решения: принципы принятия решений; рациональный подход к принятию решений; отклонения от рациональности и поведенческие ловушки; импульсивные решения; учет безвозвратных потерь. Востребованность тематики финансовой грамотности читательской аудиторией СМИ. Влияние на решения полноты информации и формы ее подачи (эффекты фрейминга). Профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности.</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Тренинг «Самооценка личного финансового планирования и поведения»</i></p> <p>Опишите основные шаги при вашем личном финансовом планировании. Выберите для себя конкретную финансовую цель и попробуйте составить план управления доходами и расходами, который позволит достичь ее. Применим ли к этому решению рациональный подход? Достаточно ли вам информации для принятия решения? Из каких источников вы получаете информацию, необходимую для принятия решений? Как на ваши решения влияет информация в СМИ?</p>	Ауди- торное занятие	2
Модуль 2. Сбережения, инвестиции и платежные инструменты		
<p><i>Лекция «Банковские вклады»</i></p> <p>Разновидности основных условий банковского вклада (Способ начисления процентов, валюта, срок, пополняемость, условия закрытия и др.). Влияние инфляции и иных макроэкономических факторов на условия вкладов. Система страхования вкладов и ее особенности и ограничения. Влияние СМИ на поведение вкладчиков. Явление «банковской паники». Ответственность СМИ за поддержание стабильности банковской системы.</p>	Ауди- торное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Небанковские инструменты инвестирования»</i></p> <p>Виды небанковских инструментов инвестирования (акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты). Срок инвестирования и ликвидность. Баланс риска и доходности. Финансовые пирамиды. Защита от мошенничества при инвестировании. Правила и источники раскрытия информации эмитентов. Влияние СМИ на привлечение населения к долгосрочным инвестициям/инвестициям в ценные бумаги. Роль СМИ в проведении т.н. «народных» IPO и государственных облигационных займов у населения. СМИ как инструмент предупреждения «финансовых пирамид» и других видов массового финансового мошенничества.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Платежные инструменты»</i></p> <p>Платежные карты. Электронные деньги. Мобильная коммерция и мобильные платежи. Особенности российского законодательства в сфере электронных платежей. Специфические виды мошенничества и обеспечение безопасности при использовании платежных карт и электронных платежей. Основные тенденции изменений потребительского поведения и потребления информации, связанные с развитием цифровых и мобильных технологий. Возрастная и региональная специфика пользования новыми технологиями. Роль т.н. «гражданской журналистики» в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Сбережение, инвестиции, платежные инструменты»</i></p> <p>Расчет доходности по вкладам различного типа (4–5 задач). Расчет доходности по небанковским инструментам инвестирования (4–5 задач).</p>	Самостоят. работа	2

Модуль 3. Кредитование

<p><i>Лекция «Кредитование физических лиц»</i></p> <p>Разновидности основных условий кредита для физических лиц (цели, обеспечение, тип и размер кредитной ставки, срок, валюта, первоначальный взнос, порядок погашения и др.). Кредитная история и влияющие на нее факторы. Полная стоимость кредита. Принципы ответственного кредитования. Особенности российского законодательства в сфере кредитования. Различия в кредитовании в банках и в микрофинансовых организациях. Финансовые посредники. Институт банкротства как фактор снижения социальной напряженности. Влияние СМИ на формирование разумного подхода граждан к кредитованию и ответственного поведения заемщиков. Роль СМИ в формировании сбалансированной системы потребительского кредитования и в информировании о возможностях банкротства физических лиц.</p>	Аудиторное занятие	2
---	--------------------	---

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Ипотечное кредитование»</i></p> <p>Особенности ипотеки как вида кредитования. Особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования. Ипотека или аренда – что выгоднее? Жилье как фактор социально-политической обстановки. Влияние СМИ на спрос на ипотечные кредиты и на финансовые решения в сфере недвижимости в целом. Опыт отечественных СМИ по защите интересов «обманутых дольщиков».</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации»</i></p> <p>Принятие решения о выборе кредитной организации: использование открытых источников информации для вынесения суждения о надежности кредитной организации; читаем и разбираем кредитный договор; рассчитываем полную стоимость кредита.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц»</i></p> <p>Расчет платежей по банковским кредитам на различных условиях (4–5 задач). Расчет личного финансового плана по доходам и расходам для погашения ипотечного кредита (на заданных условиях; с учетом долгосрочных макроэкономических факторов и рисков)</p>	Самостоят. работа	2

Модуль 4. Налоги, пенсии и страхование

<p><i>Лекция «Налогообложение физических лиц»</i></p> <p>Налоги как инструмент перераспределения средств в интересах общества. Основные понятия налогообложения. Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами. Налоговые вычеты и льготы и процедуры их получения. Подходы к освещению в СМИ темы налоговой дисциплины как основополагающего принципа финансовой модели развития общества. Тенденции развития отечественной системы налогообложения. Опыт СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Страхование»</i></p> <p>Общие принципы рискованного страхования. Какого типа риски могут и не могут быть застрахованы. Участники процесса страхования. Виды страхования по объекту. Добровольное и обязательное страхование. Договор страхования и страховой полис. Из чего складывается стоимость страховки? Оценка страховых тарифов страховщиком (актуарные расчеты). Особенности условий возмещения ущерба (по первому риску, пропорциональный, франшиза). Влияние асимметрии информации при страховании: эффекты неблагоприятного отбора и риска недобросовестности. Влияние СМИ на поведение аудиторий при внедрении систем обязательного страхования (ОСАГО, ОМС). Роль СМИ в расширении пользования страховыми услугами.</p>	Аудиторное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Пенсионная система»</i></p> <p>Задача долгосрочного бюджетного планирования: зачем нужны пенсии? Основные типы пенсионных систем. Российская система государственного пенсионного обеспечения. Накопительная часть пенсии и возможности распоряжения ею. Негосударственные пенсионные фонды. Пенсия как фактор социально-политической обстановки. Возрастная кластеризация аудиторий и специфика запроса возрастных кластеров к информации, связанной с пенсионным обеспечением. Развитие отечественной системы пенсионного обеспечения. Возможности самостоятельного формирования альтернативных источников пенсионного обеспечения. Опыт других стран в развитии принципов самостоятельного формирования источников пенсии. Роль СМИ в обеспечении успешного внедрения изменений в работе отечественной пенсионной системы. Влияние СМИ на повышение личной ответственности гражданина за будущее пенсионное обеспечение.</p>	Ауди-торное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование»</i></p> <p>Расчет налоговых платежей в различных ситуациях (4–5 задач). Определение потребности в страховании того или иного вида и расчет страховых платежей (4–5 задач).</p>	Самостоят. работа	2

Модуль 5. Защита прав потребителей

<p><i>Лекция «Защита прав потребителей финансовых услуг»</i></p> <p>Права потребителей финансовых услуг. Основные виды нарушения прав потребителей различными финансовыми организациями. Права должника и их защита. Правила и источники раскрытия информации о финансовых услугах. Полнота и понятность коммерческой информации для потребителей. Этические аспекты продвижения финансовых услуг. Влияние СМИ на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей. Системы обмена потребительским опытом. Роль гражданской журналистики при защите прав потребителей. Информационное сопровождение вмешательства регуляторов в работу финансовых организаций.</p>	Ауди-торное занятие	2
<p><i>Лекция «Защита от мошенничества»</i></p> <p>Наиболее распространенные виды финансового мошенничества (банковские карты, кредиты, страхование, СМС-мошенничество, финансовые лже-брокеры, недобросовестные МФО и кредитные кооперативы, «заработки» на рынке FOREX и др.). Способы распознавания и меры безопасности. Действия в случае, если вы стали жертвой мошенничества. Защита персональных данных. Правила обработки данных различными организациями. Роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества и его распознавания. Опыт журналистского расследования финансовых мошенничеств. Взаимодействие СМИ с правоохранительными органами по раскрытию финансовых мошенничеств. Ограничения для СМИ по доступу и раскрытию персональных данных.</p>	Ауди-торное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Тренинг «Финансовые кризисы»</i></p> <p>Подготовка тезисов публикации, содержащей рекомендации для читателей по финансовому поведению в сложной экономической ситуации. Обсуждаются причины возникновения финансовых кризисов, мировой финансовый кризис (2008–2009 гг.) и проблемные аспекты текущей экономической ситуации, связь между притоком иностранного капитала и возникновением «пузырей» на рынках активов, стратегия поведения потребителей во время финансового кризиса, институт банкротства как возможность начать жизнь «с чистого листа».</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг»</i></p> <p>Выдача консультативных рекомендаций по действиям в нескольких случаях нарушения прав потребителя (4–5 задач). Оценка нескольких (4-5) рекламных предложений по финансовым услугам по критерию доверия.</p>	Самостоят. работа	2

ВАРИАТИВНЫЙ БЛОК «А»

Финансовая грамотность для деловой и общественно-политической журналистики

Модуль А1. Макроэкономические процессы, регулирование финансового сектора и защита прав потребителей

<p><i>Лекция «Макроэкономическая статистика»</i></p> <p>Система государственной статистики как источник информации в деловой журналистике. Принципы деятельности и организация публикации официальных данных Росстата. Основные элементы системы национальных счетов согласно общепринятой международной классификации. Специфика отдельных разделов макроэкономической информации, предоставляемой Росстатом. Базовые принципы работы с сайтом статистического ведомства. Роль эксперта в трактовке статистических данных. Ключевые показатели принятой в мире системы статистики и системы национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП) как основа национального счетоводства. Паритет покупательной способности и сравнение сопоставимых показателей различных стран. Показатели промышленного производства, регулярность их выхода и структура.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Бюджетный процесс»</i></p> <p>Бюджет как основополагающий процесс реализации функций и задач государства. Его социальная функция и потенциальные возможности для стимулирования экономической активности. Минфин как организация, управляющая бюджетным процессом. Этапы бюджетного процесса и их освещение в СМИ. Источники доходной части бюджета, структура расходной части, понятие профицита и дефицита бюджета, источники финансирования дефицита бюджета, государственный долг и его роль</p>	Аудиторное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p>в мировой и национальной экономике. Освещение различных этапов бюджетного процесса в деловых СМИ. Понятие и характеристика платежного баланса страны. Ценовые макроэкономические показатели, статистические принципы определения потребительской и промышленной инфляции.</p>		
<p><i>Лекция «Регуляторы финансового рынка и их роль в защите прав потребителей финансовых услуг»</i></p> <p>Состав и компетенции регуляторов финансового рынка РФ. Особый юридический статус и полномочия Банка России как надзорного органа и эмиссионного центра. Защита потребителей финансовых услуг – Банк России и Роспотребнадзор. Механизмы деятельности регуляторов в части монетарной политики, обеспечения конвертируемости национальной валюты. Понятие золотовалютных (международных) резервов. Базы данных регуляторов финансового рынка как источник информации для журналистов. Информационное взаимодействие СМИ с регуляторами финансового рынка. Работа журналиста при освещении факта лишения или приостановления действия лицензии финансовой организации, а также при вынесении судебного решения. Освещение потребителей финансовых услуг как экономически слабой стороны.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Освещение в СМИ изменений регулирования и законодательства в сфере финансов и защиты прав потребителей»</i></p> <p>Рассматриваются примеры освещения в СМИ принятия поправок в закон об МФО, законодательной инициативы о регулировании коллекторов, принятия закона о банкротстве</p>	Аудиторное занятие	2
<h2>Модуль А2. Корпоративная информация</h2>		
<p><i>Лекция «Открытые источники информации, раскрытие информации и коммерческая тайна»</i></p> <p>Общедоступные источники деловой информации. Особенности различных поисковых машин, правила составления запросов. Базы данных в Интернете – открытые и платные. Основные открытые базы данных, правила работы с ними. Необходимость привлечения платных БД при работе по изучению бизнеса. Источники статистической информации в Интернете. Законодательные требования к раскрытию предприятиями информации, стандарты, порядок и способы обнародования информации, основные комплексные системы раскрытия информации. Политика раскрытия информации на предприятиях.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Корпоративные источники информации и финансовая отчетность организаций»</i></p> <p>Основные корпоративные источники информации о деятельности предприятия (пресс-релизы, сайты, отчеты эмитента, проспекты эмиссии, финансовая и нефинансовая отчетность и др.). Понятие о бухгалтерском учете и финансовом анализе.</p>	Аудиторное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p>Виды учета (бухгалтерский, управленческий и налоговый). Организация учета на предприятии. Основные принципы бухгалтерского учета. Основные формы отчетности. Различия международных и отечественных форм финансовой отчетности. Активы и пассивы организации. Основные статьи бухгалтерской отчетности. Как читать баланс организации и ее отчет о прибыли и убытках?</p>		
<p><i>Лекция «Информация как драйвер фондового рынка»</i></p> <p>Биржа как система торговли ценными бумагами. Основные мировые биржи. Понятие фондового индекса. Виды индексов. Основные биржевые индексы – S&P 500, FTSE 100, NIKKEI, Shanghai Composite, ММВБ, РТС. Фондовые индексы и журналистика (Индекс Доу-Джонса и др.). Источники данных о рынках акций. Графические инструменты. Использование данных о рынках акций в материалах СМИ. Наиболее популярные у журналистов аспекты функционирования рынка акций. IPO, SPO, их процедура. Терминология: ценовой коридор (диапазон), организатор, букраннер, переподписка, депозитарная расписка и т. п. Факторы, влияющие на стоимость акций. Публичная информация как фактор влияния на стоимость акций конкретного эмитента и динамику фондового рынка.</p>	Ауди-торное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Влияние информации на капитализацию»</i></p> <p>Сравнение динамики котировки акций 3–5 эмитентов из финансовой отрасли с определением драйверов влияния на котировки, связанных с публикацией информации.</p>	Ауди-торное занятие	2

Модуль А3. Освещение работы организаций финансового сектора

<p><i>Лекция «Освещение работы банковского и инвестиционного рынков»</i></p> <p>Финансовый рынок как источник информационных поводов для журналистов. «Потребительские» и «деловые» аспекты работы банка. Ключевые показатели деятельности банка (активы, пассивы, их структура, капитал банка, «продуктовая линейка» банка). Ключевые показатели инвестиционного рынка (структура прямых и портфельных инвестиций). Источники информации о банковской системе и инвестиционном рынке. Сторонние аналитические материалы как источники информации для СМИ. Банковские продукты для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса. Расчетно-кассовое обслуживание предприятий: безналичные платежи, операции с наличностью. Зарплатные проекты. Особенности кредитования малого бизнеса. Проектное финансирование. Особенности финансирования инновационных проектов. Государственные программы содействия предпринимательству, возможность получения грантов. Поддержка инновационного бизнеса, институты развития, государственное (со) инвестирование. «Посевные» инвесторы, бизнес-ангелы. Венчурный капитал. Рассмотрение возможности IPO – для кого и как это реально в России.</p>	Ауди-торное занятие	2
---	---------------------	---

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Надежность финансовой организации»</i></p> <p>Корпоративные конфликты в сфере финансового бизнеса и их освещение журналистами деловых изданий. Виды, причины и сценарии корпоративных конфликтов. Правила подачи информации во время корпоративных конфликтов. Работа журналиста при освещении банкротства/санации финансовой организации. Освещение судебных процессов журналистами деловых изданий. Правовые основы работы с судебной информацией. Источники информации о судебных разбирательствах. Правила получения и использования информации во время расследований и разбирательств.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»</i></p> <p>Анализ примеров освещения деятельности отдельных типов финансовых организаций (розничные банки, страховые компании, инвестиционные банки, пенсионные фонды и др.) в отечественных средствах массовой информации.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Самостоятельная работа «Редакционное задание»: подготовка аналитического материала по состоянию рынка розничной финансовой услуги</i></p> <p>Конкретная услуга для анализа задается при выдаче «редакционного задания». Работа включает разработку плана аналитического материала, сбор информации по открытым источникам, использование корпоративных аналитических материалов и информации экспертов, написание материала, подготовку графической иллюстративной информации. Если в вузе действует телестудия (в случае выбранного для апробации вуза это именно так), для подготовки телевизионного сюжета слушатели могут быть объединены в группы по 2–3 чел.</p>	Самостоят. работа	14

ВАРИАТИВНЫЙ БЛОК «Б»

Финансовая грамотность для журналистики общего интереса

Модуль Б1. СМИ на защите прав работника и потребителя финансовых услуг

<p><i>Лекция «Рынки труда: финансовый аспект»</i></p> <p>Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения, основные характеристики рынка труда в РФ. Оплата труда. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан. Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Права потребителей»</i></p> <p>Право на качество. Право на безопасность. Право на информацию. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг). Право на возмещение ущерба. Право отказа от услуги. Право на выбор суда. Недействительность условий договора. Досудебная защита прав. Работа с поступающими в СМИ жалобами</p>	Аудиторное занятие	2

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p>потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений. Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ. Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей.</p>		
<p><i>Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей»</i> Разбор нескольких журналистских расследований по основным видам потребительских претензий в адрес финансовых организаций.</p>	Ауди- торное занятие	2

Модуль Б2. СМИ и распространение финансовой грамотности

<p><i>Лекция «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг»</i> Принципиальные отличия розничного и делового секторов и принципиальные отличия услуг от товаров. Нематериальный характер, масштабируемость, делимость и другие ключевые характеристики услуг. Специфические особенности сектора розничных услуг. Специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг. Ключевые тезисы в адрес целевых групп, транслируемые передовыми компаниями сектора, и используемые ими каналы коммуникации. Специфика освещения работы сектора розничных услуг в СМИ.</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Лекция «Рациональное потребительское поведение»</i> СМИ как инструмент обеспечения информированного выбора потребителей. Основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы. Инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации (тестирование, реклама, чужой опыт, эксперты и посредники, рейтинги и т. д.). Выбор оптимальных конфигураций коммерческих предложений с нелинейными ценами.</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности»</i> Рассмотрение примеров участия СМИ в решении <i>Задачи</i> повышения финансовой грамотности по одному из видов финансовых услуг (из тематики инвариантного блока) в адрес определенной целевой группы потребителей</p>	Ауди- торное занятие	2

Модуль Б3. СМИ и массовые представления о рисках

<p><i>Лекция «Влияние информации на представления о рисках»</i> Влияние СМИ на представления аудиторий о рисках. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ. Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация.</p>	Ауди- торное занятие	2
---	----------------------------	---

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p>Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках. Риск и неопределенность. Склонность к риску. Рыночный риск. Кредитный риск. Операционный риск. Оценка рисков различных типов. Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование.</p>		
<p><i>Лекция «СМИ и риски частных инвестиций»</i></p> <p>Тренды фондового рынка. Влияние динамики мирового фондового и валютного рынков на уровень доходов населения России. Особенности освещения фондового рынка в СМИ. Источники информации о фондовом рынке. Паттерны поведения инвесторов на фондовом рынке. Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами. Влияние СМИ на динамику капитализации публичных компаний. Инвестиции в акции, облигации, производные инструменты. Тренды рынка недвижимости. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. Особенности освещения рынка недвижимости в СМИ. Источники информации о состоянии рынка недвижимости. Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости. Торговля на рынке FOREX: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют? Инвестиции в сырьевые товары: можно ли предсказывать будущую цену нефти? Инвестиции в драгоценные металлы. Специфика инвестирования в реальные активы в России.</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»</i></p> <p>Анализ примеров влияния СМИ и информации из среды социальных медиа (форумы, блоги) на представления населения о вероятности наступления того или иного финансового риска; опрос слушателей о вероятности наступления того или иного риска с демонстрацией диспропорций по отношению к реальной вероятности.</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Самостоятельная работа «Редакционное задание»: подготовка информационного материала по тематике повышения финансовой грамотности студентов для СМИ вуза</i></p> <p>Жанры и темы материалов задаются при выдаче «редакционного задания». Работа включает разработку плана материала, сбор информации по открытым источникам, использование аналитических материалов, проведение интервью, написание материала, подготовку информативных иллюстраций. Если в вузе действует телестудия (в случае выбранного для апробации вуза это именно так), для подготовки телевизионного сюжета слушатели могут быть объединены в группы по 2–3 чел.</p>	Самосто- ят. рабо- та	18

Компетенции, углублению которых способствует курс «Финансовая грамотность и массовая информация»

В целом, курс призван углублять у слушателей (в части, относимой к тематике программы) следующих компетенций (компетенции ниже указаны в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 42.03.02 «Журналистика»).

Общекультурные компетенции:

- Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4);
- Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-5);
- Способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-8).

Общепрофессиональные компетенции:

- Способность осуществлять общественную миссию журналистики, эффективно реализовывать функции СМИ, понимать смысл свободы и социальной ответственности журналистики и журналиста и следовать этому в профессиональной деятельности (ОПК-1);
- Способность анализировать основные тенденции формирования социальной структуры современного общества, ориентироваться в различных сферах жизни общества, которые являются объектом освещения в СМИ (ОПК-6);
- Способность руководствоваться в профессиональной деятельности правовыми нормами, регулирующими функционирование СМИ (ОПК-7);
- Способность следовать в профессиональной деятельности основным российским и международным документам по журналистской этике (ОПК-8);
- Способность базироваться на современном представлении о роли аудитории в потреблении и производстве массовой информации, знать методы изучения аудитории, понимать социальный смысл общественного участия

в функционировании СМИ, природу и роль общественного мнения, знать основные методы его изучения, использовать эффективные формы взаимодействия с ним (ОПК-9);

- Способность следовать принципам работы журналиста с источниками информации, знать методы ее сбора, селекции, проверки и анализа, возможности электронных баз данных и методы работы с ними (ОПК-13);
- Способность использовать современные методы редакторской работы (ОПК-16);
- Способность использовать современную техническую базу и новейшие цифровые технологии, применяемые в медиасфере, для решения профессиональных задач, ориентироваться в современных тенденциях дизайна и инфографики в СМИ (ОПК-20);
- Способность применять знание основ паблик рилейшнз и рекламы в профессиональной деятельности (ОПК-21);
- Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-22).

Профессиональные компетенции

Профессиональные компетенции журналистской авторской деятельности

- Способность выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владеть методами сбора информации, ее проверки и анализа (ПК-1);
- Способность в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах (ПК-2).
- Профессиональные компетенции редакторской деятельности:
- Способность анализировать, оценивать и редактировать медиатексты,

приводить их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов (ПК-3).

- Профессиональные компетенции социально-организаторской деятельности:
- Способность к сотрудничеству с представителями различных сегментов общества, умение работать с авторами и редакционной почтой (традиционной и электронной), организовывать интерактивное общение с аудиторией, используя социальные сети и другие современные медийные средства, готовность обеспечивать общественный резонанс публикаций, принимать участие в проведении на базе СМИ социально значимых акций (ПК-6).

Мотивации к изучению курса

Предлагаемый курс относится к курсам по выбору. Это ставит перед разработчиками необходимость выработки специальных (помимо самого содержания курса) мотиваций для студентов к его изучению. В число основных мотиваций разработчики курса включают:

Возможность публикации результатов самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы в рамках вариативных блоков А и Б (см. далее) слушателям курса будет предложено подготовить журналистские материалы по профильной тематике (с учетом специфики того или иного блока). При этом слушателям будет предоставлена возможность представить материалы для публикации на конкурсной основе, при условии их соответствия критериям качества, установленным редакциями, в СМИ вуза и/или в профильных деловых/финансовых СМИ. Соответствующие предварительные договоренности достигнуты как с редакциями СМИ РУДН (вуз апробации), так и с рядом других СМИ (в частности, со средствами массовой информации Ассоциации российских банков; список вовлекаемых СМИ будет расширяться). Гарантированная возможность видеть

собственный материал опубликованным является для студента-журналиста важным профессиональным стимулом и одновременно серьезным вызовом, не принять который означало бы породить сомнения в собственных способностях. Подобная возможность публикации может быть передана партнерскими СМИ и тем вузам, где данная программа будет в дальнейшем внедряться.

Специальная сертификация. Прослушавшие курс получают специальный сертификат, подтверждающий их профессиональную квалификацию как специалиста по коммуникациям в сфере розничных финансовых услуг, совместно выданный от имени РУДН, КонфОП и АРБ (предварительная договоренность об этом достигнута). Наличие такого сертификата рассматривается как дополнительное преимущество при трудоустройстве, что, учитывая существующее положение на рынке труда специалистов в сфере средств массовой информации, является серьезным стимулом для выбора курса. По договоренности с КонфОП и АРБ сертификация может быть распространена на слушателей программы и в других вузах.

Специальный «мотивационный» модуль. Разработчики курса предполагают начать его с лекции и с тренинга (либо деловой игры), посвященных в том числе и рассмотрению целесообразности обучения по курсу. В рамках вводной лекции «Поведенческие финансы и массовая информация» будут, в том числе, рассматриваться вопросы востребованности тематики финансовой грамотности читательской аудиторией, а также профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности. В рамках следующего за вводной лекцией семинарского занятия (тренинга или деловой игры) планируется стимулировать участников к рефлексии личного опыта в части применения знаний в сфере финансовой грамотности (или напротив, нехватки знания) и в части использования информации (в т.ч. публичной) для принятия собственных решений. Вводный модуль позволит, по мнению разработчиков, по-

высвить интерес к курсу. При этом предполагается, что к занятиям по вводному модулю слушатели будут приглашены *до того*, как от них потребуется принять решение о выборе курса.

Прикладная составляющая курса. Предварительный опрос¹ потенциальных слушателей курса в РУДН (вузе апробации) показал, что хотя 33% считают курс финансовой грамотности нужным как таковой, большинство (56%) потенциальных слушателей все же так или иначе увязывают целесообразность курса с *профессиональными интересами*. Среди них 24% отмечают, что курс нужен только тем, кто собирается специализироваться на деловой или финансовой тематике, а остальные 32% – что курс будет полезен, только если будет содержать профессиональный контент («будут учить освещению этой тематики в СМИ»). Независимо от этого мнения, специальный курс для студентов-журналистов в любом случае строится как постоянное сочетание «общего» контента личной финансовой грамотности с профессиональными навыками и приемами журналистики в данной сфере, поскольку таково требование Конtrakта № FEFLP/QCBS-3.15 от 28.04.2016 г.. Однако дополнение курса профессиональной составляющей рассматривается не только как неизбежная необходимость его адаптации для специальности «журналистика», но и как один из важных мотивов выбора слушателями.

Включение в программу т.н. «функционального» знания. Предварительно проведенный среди потенциальных слушателей курса в РУДН (вузе апробации) опрос² показал, что 8% опрошенных намерены как журналисты в будущем специализироваться на деловой или финансовой тематике. Еще 8% видят в качестве своего места работы государственную службу, а 13% – корпоративный сектор. Таким образом, около 30% опрошенных потенциально нуждаются не только в профессиональном, но и в т.н. «функ-

циональном» знании (об экономических процессах, о специфике корпоративного сектора, о государственной службе и т. п.). Однако в подавляющем большинстве отечественных вузов, обучающих по направлению «журналистика», такие функциональные знания не представлены, систематизированные программы по деловой журналистике, за редкими исключениями, отсутствуют (чаще всего вопрос решается через стихийное привлечение сторонних лекторов из числа практикующих журналистов), не преподаются темы по государственной службе и т. п. Поэтому в настоящий курс включены некоторые области функционального знания, связанные с его основным предметом. Это знание также рассматривается как драйвер привлечения интереса к курсу, по крайней мере для тех студентов, кто ощущает необходимость повышения уровня «функционального» знания в названных областях.

Интерактивные форматы обучения. Предлагаемый курс предусматривает активное использование т.н. «интерактивных» форматов обучения, под которыми, в соответствии с терминологией Конtrakта № FEFLP/QCBS-3.15 от 28.04.2016 г., понимаются занятия, основанные на вовлечении слушателей в активную работу, включая различного рода дискуссии, рассмотрения кейсов, групповую выработку решений и т. п. Предварительно проведенный среди потенциальных слушателей курса в РУДН (вузе апробации) опрос³ показал, что таким форматам, дискуссионным (семинары, обсуждения, коллоквиумы и т. п.) или тренинговым (групповые практикумы, деловые игры, решение прикладных задач и т. п.) в целом отдают предпочтение 76% опрошенных (33% и 43% соответственно). В предлагаемом проекте все без исключения учебные модули как в инвариантном, так и в вариативных блоках содержат как минимум одну дидактическую единицу интерактивного формата, что рассматривается не только как средство повышения эффективности обучения, но и как еще один драйвер повышения интереса к курсу.

1 Сплошной опрос 156 человек в группах, предназначенных для апробации настоящего курса, май-июнь 2016 г.

2 То же

3 То же

Инвариантный и вариативные блоки в составе учебного курса

Инвариантный блок

Инвариантный блок (36 академических часов) в предлагаемом проекте плана учебной программы для студентов-журналистов предлагается посвятить преимущественно задачам формирования финансовой грамотности самих слушателей. В инвариантный блок в соответствии с предлагаемым планом войдут общие темы финансовой грамотности, а практические занятия и самостоятельные задания будут преимущественно посвящены формированию навыков рационального финансового поведения самих слушателей.

Вариативные блоки А и Б

В предлагаемом проекте предполагается два вариативных блока (по 36 академических часов каждый), выделенных на основании тематических интересов слушателей:

- Блок А – для студентов, выбирающих в качестве основной деловую или социально-политическую тематику (в данном случае также учитывается ориентация слушателей на работу в корпоративном или государственном секторе, которую декларировали около 16% опрошенных).
- Блок Б – для студентов, ориентированных на журналистику Human Interest и иную тематику.

В обоих вариативных блоках на первый план выходят задачи обучения студентов-журналистов профессиональным приемам формирования финансовой грамотности аудиторий (что не отменяет более углубленного, по сравнению с инвариантным блоком, изучения финансовой грамотности в соответствии с ориентацией того или иного блока). Практические и семинарские занятия в вариативных блоках преимущественно посвящены формированию профессиональных жур-

налистских навыков по тематике, связанной с финансовой грамотностью.

Цели и состав основных компетенций, формируемых при обучении в том или ином вариативном блоке, определяется общей ориентацией блоков на профессиональные интересы двух описанных выше групп слушателей:

- Вариативный блок А, ориентированный на выбирающих социально-политическую и/или деловую тематику, ставит своей основной задачей изучение в первую очередь тех аспектов темы, которые связаны с освещением работы «сильной» стороны взаимодействия граждан и финансовых учреждений (то есть, профессиональных участников рынка), и основан на формировании *экономической* грамотности.
- Вариативный блок Б, ориентированный на выбирающих тематику общего интереса, ставит своей основной задачей изучение в первую очередь тех аспектов темы, которые связаны с освещением работы «слабой» стороны взаимодействия граждан и финансовых учреждений (то есть, населения) и основан на формировании *потребительской* грамотности.

Форматы преподавания и их особенности

В предлагаемом проекте учебного курса предполагается применение следующих форматов обучения:

Аудиторные занятия лекционного типа. Посвящены непосредственному изложению материала, при обязательном использовании конкретных примеров работы СМИ, российских и зарубежных. В большинстве случаев раскрытие материала на лекциях планируется также сопровождать обращением к личному опыту слушателей как в роли потребителей финансовых услуг, так и в роли журналистов.

Аудиторные занятия интерактивного типа – тренинг/деловая игра. Применяются преимущественно в составе интерактивного блока (см. раздел 6) и направлены, во-первых, на вовлечение слушателей в процесс самооценки и рефлексии личного финансового поведения, во-вторых, на освоение материала, требующего группового осмысления (таковы, например, тренинг по выбору кредитной организации и деловая игра по выработке стратегий поведения в ситуациях экономических кризисов с формированием тезисов для публикации)

Аудиторные занятия интерактивного типа – разбор кейсов. Содержатся в каждом из тематических модулей, образующих вариативные блоки (см. раздел 6), и направлены на углубленный анализ опыта освещения в СМИ различных аспектов рассматриваемой темы и непосредственное изучение профессиональных приемов и методов; в ходе каждого такого занятия обычно рассматривается и обсуждается 3–5 профессиональных кейсов.

Самостоятельная работа «Домашнее задание» – решение задач. Применяется в каждом из тематических модулей инвариантного блока (кроме вводно-мотивационного) и содержит в каждом случае по 4–5 вычислительных задач по основным темам модуля, которые в составе инвариантного блока направлены в первую очередь на повышение личной финансовой грамотности слушателей. В отдельных случаях для отработки профессиональных аспектов работы с информацией, условия задач планируется формулировать таким образом, чтобы слушателям потребовался поиск недостающей информации в открытых источниках (например, это может быть курс валюты на конкретную дату и т. п.).

Самостоятельная работа «Специальное задание». Представляет собой вариант домашнего задания без вычислительной составляющей и применяется для отработки знаний по правам потребителей в составе соответствующего темати-

ческого модуля в рамках инвариантного блока. В данном случае самостоятельная работа состоит в подготовке рекомендаций по жалобам граждан в условную редакцию СМИ на различные (4–5 вариантов) нарушения их потребительских прав финансовыми организациями и в выдаче обоснованных заключений об уровне доверия к рекламе финансовых услуг (4–5 образцов).

Самостоятельная работа «Редакционное задание» – подготовка публикации. В отличие от инвариантного блока, где каждое самостоятельное задание связано с тематикой отдельного модуля, в рамках каждого из вариативных блоков самостоятельная работа носит характер единой задачи по подготовке публикации на тему курса (подробнее см. п.8.12).

Посещения финансовых организаций – при выполнении самостоятельной работы «Редакционное задание» слушателям вменяется включить в готовящиеся публикации интервью с экспертами из финансовых организаций (либо с другими спикерами, в зависимости от специфики вариативного блока). Для этого планируется организовать посещение слушателями финансовых организаций по их выбору (зависящему от придуманной концепции разрабатываемой публикации) и знакомство с работой этих организаций (подробнее см. п.8.12).

БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНОК ПО КУРСУ «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Методы оценки полученных знаний и навыков:

Знания оцениваются по 100-балльной шкале.

Баллы для перевода оценок	Оценки	Оценки ECTS
95–100	5+	A
86–94	5	B
69–85	4	C
61–68	3+	D
51–60	3	E
31–50	2+	FX
0–30	2	F
51–100	Зачет	Passed

За инвариантный и вариативный блоки выставляется одна общая оценка. Максимальное количество баллов за инвариантный блок – 50, за вариативный блок – 50.

БЛОК	БАЛЛЫ
Инвариантный блок	50
Вариативный блок «А» или «В»	50

К промежуточной аттестации (контрольная работа/тестирование) по окончании инвариантного блока допускаются студенты, набравшие не менее 25 баллов.

К финальному тестированию допускаются студенты, набравшие более 70 баллов за два блока курса (инвариантный и вариативный).

Результат работы студента в течение обучения складывается из выполнения домашних и творческих заданий, активности в аудитории и двух аттестационных контрольных (тестирования).

Виды работ	Баллы
Итого	100
Инвариантный блок	50
Активность	20
Домашняя работа	10
Творческие задания	10
Аттестация	10
Вариативный блок «А» или «Б»	50
Активность	20
Домашняя работа	10
Творческие задания	10
Аттестация	10

Домашняя работа проверяется на оценку 2 раза за время обучения в рамках одного блока по усмотрению преподавателя.

МОДУЛЬ 1. ВВОДНО-МОТИВАЦИОННЫЙ

Характеристики модуля

Цель:

Вызвать заинтересованность слушателей и выработать у них в повседневной жизни и профессиональной деятельности умение применять знания о грамотном финансовом поведении, потребность самообразования в сфере финансовой грамотности.

Задачи:

- Ознакомление со структурой курса.
- Формирование мотиваций к выбору курса как с точки зрения личного финансового благополучия, так и с точки зрения профессионального интереса.
- Формирование базовых представлений о влиянии СМИ на финансовое поведение.

Результаты освоения:

- Знать принципы рационального подхода к принятию финансовых решений.
- Знать особенности влияния информации на финансовое поведение и ограничения, существующие при рациональном принятии финансовых решений.
- Знать о роли СМИ в предоставлении информации, влияющей на финансовое поведение, и об ответственности журналиста.
- Знать о роли СМИ в обеспечении защиты прав потребителей.
- Уметь анализировать влияние информации на собственное финансовое поведение.
- Уметь определять актуальную тематику в сфере финансовой грамотности.
- Владеть навыком составления личного финансового плана.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- теоретическую лекцию, раскрывающую актуальную проблематику финансовой грамотности граждан России с примерами влияния СМИ в нашей стране и за рубежом на финансовое поведение потребителей,
- интерактивное занятие (деловую игру либо тренинг) по самооценке финансового поведения с элементами личного финансового планирования, направленное на личностную рефлексию важности тематики курса.

Процедура оценки (применяется только для выбравших курс)

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся на лекции, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Поведенческие финансы и массовая информация»</i></p> <p>Цели и состав учебного курса. Что такое финансово грамотное поведение? Влияние финансовой грамотности на финансовое поведение и благосостояние населения и на экономическое развитие страны. Актуальные проблемы, связанные с недостаточной финансовой грамотностью населения. СМИ как основной источник финансовой грамотности граждан. Защита прав потребителей финансовых услуг – почему это важно. Отечественные и зарубежные примеры участия СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг, в формировании грамотного финансового поведения в целом и по отдельным вопросам. Как люди принимают решения: принципы принятия решений; рациональный подход к принятию решений; отклонение от рациональности и поведенческие ловушки; импульсивные решения; учет безвозвратных потерь. Востребованность тематики финансовой грамотности читательской аудиторией СМИ. Влияние на решения полноты информации и формы ее подачи (эффекты фрейминга). Профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения»</i></p> <p>Опишите основные шаги при вашем личном финансовом планировании. Выберите для себя конкретную финансовую цель и попробуйте составить план управления доходами и расходами, который позволит достичь ее. Применим ли к этому решению рациональный подход? Достаточно ли вам информации для принятия решения? Из каких источников вы получаете информацию, необходимую для принятия решений? Как на ваши решения влияет информация в СМИ?</p>	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Что такое финансово грамотное поведение?

Финансово грамотное поведение – рациональный подход к управлению личным и семейным бюджетом, на базе которого человек организует эффективное расходование своих средств, поддерживает здоровый баланс доходов и расходов в личном и семейном бюджете, успешно использует инструменты инвестиций и сбережений, избегает бессмысленных трат и финансовых потерь.

Например, по определению Минфина России, критерии финансово грамотного поведения населения следующие:

- ежемесячно ведется учет личных и семейных расходов и доходов;
- стремление не допустить чрезмерного долгового обременения;
- финансовое планирование на перспективу: готовность к непредвиденным обстоятельствам и подготовка к пенсии;
- приобретение финансовых продуктов и услуг на основе рационального выбора;
- уверенная ориентация в финансовой сфере.

С учетом уровня развития современного финансового рынка и разнообразия финансовых продуктов и платежных сервисов состояние финансовой грамотности населения является важной социальной проблемой, при этом ее уровень можно оценить, как невысокий. Например, по данным департамента финансов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в глобальном масштабе уровень финансовой грамотности сегодня низок; только 60% взрослого населения во всем мире ведут домашний бюджет, в России этот показатель составляет 50%.

Рациональное отношение к деньгам на простейшем бытовом уровне состоит в том, чтобы не платить лишнего, получать максимум возможного за обозначенную цену. Причем в такой идеологии

имеют значение как серьезные расходы и финансовые вложения, так и **правильная организация** повседневных мелких расходов. Необходимая оговорка: при этом следует учитывать, что **под правильной организацией расходов не следует понимать исключительно экономию** – это частая логическая ловушка. Экономия важна, но не может являться абсолютной доминантой в организации личных расходов, поскольку не во всех случаях дает максимальный результат с точки зрения эффективного использования денег. Этот момент необходимо учитывать при работе СМИ по темам финансовой грамотности населения. Некоторые российские СМИ свели организацию специальных рубрик и разделов, посвященных повышению финансовой грамотности, к набору простейших «хозяйственных» советов (например, как сэкономить электроэнергию в жилых помещениях). Такой подход можно оценить, как неверную трактовку понятия «финансовой грамотности», которое, как уже говорилось выше, не может быть сведено только к способам экономии.

Простейший пример: клиент банка из соображений экономии выбрал обычную банковскую карту вместо банковской карты премиум-класса. При прочих равных условиях это рациональное решение. Однако если этот клиент активно пользуется продуктами и сервисами, на которые для держателей карт премиум-класса предусмотрены скидки (например, о них объявляют некоторые супермаркеты, бутики, отели, конторы по аренде автомобилей и т. п.), то решение сэкономить на обслуживании банковской карты не является рациональным.

На более сложном уровне речь идет об оценке риска финансовых потерь, связанных с теми или иными операциями по вложению средств, сбережениями, инвестициями. Во-первых, в этой среде немало мошенников и недобросовестных

посредников, которых не заботят интересы клиента. Во-вторых, финансовая неграмотность приводит к неверному выбору инструментов вложений и инвестиций, к снижению потенциально возможного дохода либо к убыткам. На данном уровне финансово грамотное поведение – знания, умения и навыки приумножить личный капитал за счет широкого диапазона инструментов сбережений и инвестиций. Мы сознательно используем два термина – «сбережения» и «инвестиции». Необходимо понимать, что они не являются синонимами. В обоих случаях частные средства (капитал) вкладываются для извлечения дохода. Разница состоит в критериях данного вложения.

Сбережения – это вложения, в которых принцип безопасности и гарантированности доходов доминирует над принципом прибыльности. Это вложения с нулевым или минимальным уровнем риска, но с доходом, как правило, ниже уровня инфляции. При таких видах вложения деньги инвестора, с точки зрения реальной покупательной способности, не **приумножаются** (доход не выше уровня инфляции), но **сберегаются**. Примеры: классические банковские вклады, сберегательные сертификаты, некоторые

виды облигаций, отчисления в пенсионные фонды.

Инвестиции – это вложения, в которых принцип прибыльности доминирует над принципом безопасности. Как правило, это вложения с риском убытка или даже полной потери капитала, но с потенциальной доходностью значительно выше уровня инфляции. Примеры: вложения в акции, венчурные фонды, деривативы, форекс- и биржевой трейдинг.

Принципиальный и универсальный закон финансового рынка: **потенциальная прибыльность прямо пропорциональна уровню рисков** (см. схему 1).

Необходимо отметить, что СМИ уделяют пропаганде этого принципа ничтожно мало внимания как на уровне популярных, так и на уровне деловых изданий. Как правило, у россиян нет четкого понимания соотношения рисков и прибыльности в любого рода финансовых инструментах.

Чтобы принимать финансово грамотные решения, необходимы: а) разносторонние финансовые знания; б) понимание, как эти знания получить; в) представление об универсальных закономерностях финансового рынка (см. таблицу 1).

ИНВЕСТИЦИИ: РИСКИ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ

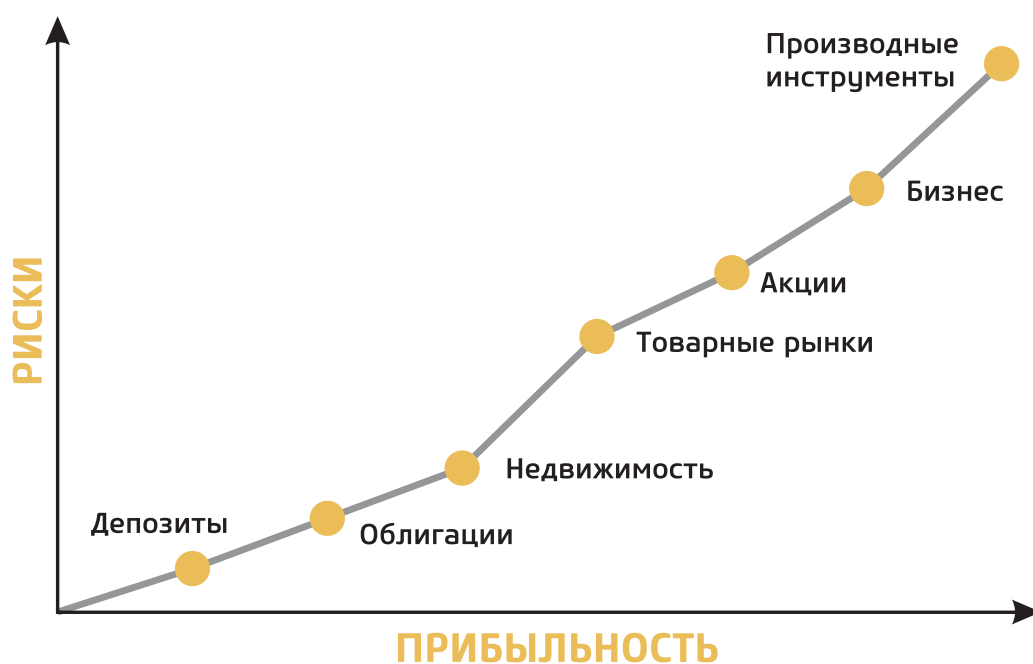


Схема 1.

Таблица 1. Примеры разного уровня работы с финансами:

Уровень работы с финансами	Кейсы	Необходимые знания	Понимание, как эти знания получить	Представление об универсальных закономерностях финансового рынка
Простой	Не переплачивать лишнего за товары и услуги.	Навык наличных и безналичных расчетов за товары и услуги.	Каталоги, Интернет, сравнение цен в торговых и сервисных точках.	Спрос рождает предложение. Торг может привести к снижению цены или получению бонуса.
Средний	Банковский вклад.	Принципы обслуживания банковского вклада, формирования дохода, защиты интересов вкладчиков.	Специализированные сайты, договор на открытие вклада, сравнение условий вкладов в различных банках.	Существует взаимосвязь между суммой и длительностью вклада и уровнем доходности.
Сложный	Биржевой трейдинг.	Знания о работе рынка ценных бумаг, технический навык работы на трейдинг-платформах.	Специализированные сайты, образовательные программы, специальная литература, тренинги.	Потенциальная прибыльность обратно пропорциональна уровню рисков.

В повседневной жизни человек может реализовывать принципы финансовой грамотности одновременно на разных уровнях работы с финансами (они не исключают, а дополняют друг друга). Кроме принципов управления деньгами существует еще и «география» такого управления. В этом плане финансовая грамотность необходима, чтобы не ошибиться при использовании различных финансовых услуг. При этом следует учитывать, что современный рынок предлагает как частным лицам, так и бизнесу широкий диапазон финансовых инструментов.

В их число входят:

- виды хранения денежных средств (например, использование банковских сейфов);
- вложения в драгоценные металлы (слитки, инвестиционные монеты, обезличенные металлические счета);
- банковские депозиты (рублевые, валютные, мультивалютные, инвестиционные, с фиксированной процент-

ной ставкой, с плавающей процентной ставкой, с капитализацией процентов или без таковой, с правом снятия процентов, с разными сроками действия);

- сберегательные сертификаты;
- вложения в пенсионные фонды;
- вложения в небанковские организации (например, вклады в МФО); страховые услуги (различные виды страхования с различными условиями, объектами страхования, разными принципами выплаты страхового возмещения – как в пользу страхователя, так и в пользу третьих лиц);
- вложения в фондовый рынок (акции, облигации, фьючерсы, самостоятельный трейдинг) с разными принципами вложений (например, маржинальная торговля) и разными принципами управления (например, вложения в паевой фонд, передача в доверительное управление, самостоятельный трейдинг на биржевом и валютном рынках);

- вложения в бизнес-проекты (доли в бизнесе, участие в венчурном фонде, краудфандинг и т. п.).

«Недостаточная финансовая грамотность в настоящее время является препятствием для развития отдельных финансовых инструментов и сегментов финансового рынка. Повышение ее уровня в России будет способствовать ускорению процесса осуществления пенсионной реформы, реформы банковского и страхового секторов, в частности, росту спроса на услуги добровольных пенсионных накоплений и страхования».¹

Влияние финансовой грамотности на финансовое поведение и благосостояние населения и экономическое развитие страны

Уровень финансовой грамотности населения напрямую сказывается на экономическом развитии страны. Чем он ниже, тем негативнее это влияние.

С одной стороны, невежество в решении финансовых вопросов приводит к обнищанию населения, снижению покупательной способности.

«Для потребителей финансовых услуг низкий уровень ФГ приводит:

- 1) к принятию неэффективных решений и, как результат, к уменьшению доверия к финансовым институтам;
- 2) к «исключенности» из возможности использования преимуществ финансового рынка;
- 3) к высокому уровню персональных долговых обязательств;
- 4) к банкротствам физических лиц;
- 5) к передаче негативного финансового опыта подрастающему поколению;
- 6) к подверженности рискам мошенничества и недобросовестного поведения продавцов финансовых услуг;
- 7) к низкому уровню сбережений для жизненно важных целей;
- 8) к неэффективному формированию пенсионных сбережений и управлению ими».²

1 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 7.

2 Там же – с. 21.

С другой стороны, низкий уровень финансовой грамотности негативно сказывается на инвестиционной активности населения. Неумение и, как следствие, нежелание пользоваться финансовыми инструментами лишают людей потенциального дополнительного дохода (абсолютно доминирующим источником дохода населения РФ является оплата труда, пенсии или социальные пособия. По данным Росстата РФ за 2000–2016 годы, оплата труда составляет 65–66%, социальные выплаты – 13–18% в структуре источников дохода населения), а экономику страны – притока средств и создания системы воспроизводства внутренних финансовых ресурсов (абсолютно доминирующими источниками ресурсов развития становятся либо внешние заимствования, либо бюджетные ассигнования, либо «рентные» доходы от наиболее прибыльных «сырьевых» отраслей, в то время как в большинстве развитых стран важнейшим источником финансовых ресурсов являются внутренние инвестиции частных лиц). Следует отметить, что недостаточная инвестиционная активность населения и, как следствие, перекоп в источниках ресурсов развития, к сожалению, также мало освещается российскими СМИ.

«Повышение финансовой грамотности является одним из основных направлений формирования инвестиционного ресурса, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».³

Из-за недостатка финансовой грамотности планированием личного бюджета в России занимаются единицы. Следствием этого является то, что большинство населения живет по принципу «от зарплаты до зарплаты», сведения расходов с доходами, без создания как инвестиций, так и «подушек безопасности» (сбережений на случай форс-мажорных обстоятельств любого рода). Значительная часть насе-

3 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 8.

ления живет не по средствам – об этом говорит высокий уровень закредитованности – банкам должен каждый второй россиянин экономически активного возраста (38 млн. человек – данные Банка России и НБКИ). Сам по себе высокий уровень закредитованности не является негативным показателем. Для сравнения: уровень закредитованности населения США, Канады и наиболее развитых стран Европы в несколько раз выше уровня закредитованности населения РФ.

Однако зачастую закредитованность российского населения вызвана не рациональными потребностями (например, приобретением адекватного размеру семьи жилья или необходимого для эффективной работы автотранспорта), а нерациональным потребительским поведением (т. н. «потребительский бум»). Как следствие, многие российские заемщики нерационально рассчитали долговую нагрузку и с затруднениями или сбоями обслуживают свои кредитные обязательства.

В результате в РФ отмечается значительный рост просроченной кредитной задолженности в сравнении с общим ростом кредитного портфеля. В мире были примеры так называемых «кризисов плохих долгов» (когда доля просроченных и дефолтных кредитов в общей массе выданных кредитов достигает уровня, на котором банки терпят значительные убытки вплоть до банкротства). Для российского рынка начиная с 2008 года актуален риск «кризиса плохих долгов». По расчетам Национального бюро кредитных историй (НБКИ) более 600 тыс. человек в России – потенциальные банкроты, неспособные погасить свои кредиты. Причем речь идет только о тех, чей долг превышает 500 тыс. рублей, а просрочка – три месяца.

На локальном уровне мы наблюдали «кризис плохих долгов» в сегменте валютной ипотеки: после девальвации рубля в конце 2014 года большинство ипотечных заемщиков, взявших кредиты в валюте, не смогли обслуживать долговую нагрузку (которая в рублевом эквиваленте выросла примерно в 2 раза), что привело к социальным коллизиям

(митинги, пикетирование, акции в банковских офисах) и необходимости реструктуризировать эти кредиты (за счет предоставления льгот, отсрочек или конвертации валютных займов в рублевые). Ниже мы еще вернемся к проблеме валютной ипотеки.

Низкий уровень финансовой грамотности мешает развитию института частных инвесторов в России. Сбережения и инвестиции удается сделать не более трети активной части населения (около 30%, по данным ВЦИОМ). Негосударственные пенсионные фонды, индивидуальные инвестиционные счета, портфельные инвестиции, накопительное страхование жизни привлекают внимание лишь узкого круга частных инвесторов. По экспертной оценке относительную активность на рынке ценных бумаг проявляют около 40–50 тысяч россиян.

Фактически массово населением РФ используется всего один способ вложения свободных средств – банковский вклад. В результате на депозитах частных лиц осело более 10 трлн. рублей, которые (с учетом того, что банки в РФ акцентируются преимущественно на кредитовании, а не на инвестиционном финансировании), по сути, либо полностью, либо частично заморожены для реального сектора экономики, что тормозит в целом социально-экономическое развитие страны.

«Ряд факторов обуславливает повышенные требования к уровню финансовой грамотности участников рынка, а также к процессу финансового образования, поскольку проблема низкой финансовой грамотности населения заложена и в природе самих финансовых услуг (продуктов) и рынков. В исследованиях, посвященных проблеме информации на финансовых рынках, выделяют следующие факторы:

- финансовые продукты потребляются сравнительно редко, что ограничивает формирование опыта их потребления;
- финансовые продукты не могут быть протестированы на предмет качества в момент их покупки, в результате чего существует масса возможнос-

тей для недобросовестного поведения со стороны продавца;

- издержки проверки достоверности взятых сторонами обязательств высоки.

Данные факторы обуславливают высокий уровень «асимметрии» информации на рынках финансовых услуг (продуктов). Указанная «асимметрия» ограничивает способность потребителя быстро адаптироваться к изменяющимся характеристикам финансового рынка, определяет недостаток информированности о возможностях финансового рынка, приводит к неэффективным финансовым решениям и, как результат, уменьшает доверие к финансовым институтам и их услугам».⁴

Пассивное отношение к инвестициям лишает население перспектив создать накопления на старость, что провоцирует снижение уровня благосостояния общества, возрастание социального беспокойства, максимальную зависимость от внешних социально-экономических факторов.

Актуальные проблемы, связанные с недостаточной финансовой грамотностью населения

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов РФ в 2015 году, уровень знания и понимания базовых предметных областей финансовой грамотности населения России колеблется от среднего до крайне низкого. У многих респондентов понимание правильного или желательного, выгодного, безопасного поведения не совпадает с их реальным поведением, уровень знания остается теоретическим и не переходит в действия или отказ от действий.

Исследование показало, что общее понимание рисков любого выбора в сфере финансового поведения недостаточно, поверхностно, но это влечет за собой полярно противоположную реакцию: кто-то отказывается от любых финансо-

вых действий, кто-то – кидается в любые авантюры.

Одна из ключевых проблем, вызванных финансовой неграмотностью населения, является, по сути, «смежной» проблемой, так как связана с низким уровнем юридической грамотности. Традиционно в России не читая подписывают договоры и разного рода документы, обуславливающие принятие подписантом на себя неких обязательств финансового или имущественного характера. Эта проблема неоднократно поднималась ведущими экспертами финансового рынка и обсуждалась в СМИ. В особенности это касается кредитных и страховых договоров: после оформления клиент обнаруживает, что его ожидания расходятся с действительностью. Возникает коллизия между документально зафиксированными обязательствами и представлением об этих обязательствах, которые сформировались у клиента. Эта коллизия приводит к конфликтам, финансовым потерям и т. п.

В свою очередь, эта «дурная привычка» делает человека легкой добычей либо некорректно работающих менеджеров финансовых организаций, либо мошенников: в устной беседе клиенту обещают выгодные условия, в документах фиксируются более трудные для клиента условия или обязательства. В России высок уровень финансового мошенничества – например, деятельности так называемых «финансовых пирамид».

Еще один аспект той же проблемы – важные условия договора даны в неудобной для клиента форме (так называемая «проблема мелкого шрифта», впервые обозначена в 2005–2006 годах финансовым омбудсменом П.А. Медведевым. Названа так из-за практики включения мелким кеглем в клиентский договор сложных условий в надежде, что они не будут изучены подписантом внимательно). Необходимо отметить, что к 2012–2014 годам проблема мелкого шрифта была практически искоренена благодаря массовой кампании в СМИ.

Один из наиболее типичных примеров вышеизложенного: бытующая в России привычка использовать кредитные карты для снятия наличных. Держатель

4 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

карты при оформлении договора с банком пропускает мимо ушей тот факт, что за снятие наличных с кредитной карты или за овердрафт берут очень высокую комиссию, и на этот вид расходов не распространяется грейс-период. То есть проценты на сумму долга начинают начисляться сразу, без отсрочки. В итоге обналичивание обходится чрезвычайно дорого.

Невнимательное отношение к договору купли-продажи жилья приводит к массовым ситуациям, когда обманутый или невнимательный покупатель остается и без жилья, и без денег.

Невнимание к условиям финансового договора нередко приводит к потере денег, в некоторых случаях – к полному разорению. И тут мы возвращаемся к ранее упомянутой важной проблеме: неумению трезво оценивать риски, сопутствующие той или иной финансовой услуге, непониманию взаимосвязи между уровнем предполагаемой прибыльности и уровнем потенциальных рисков.

Актуальный нашумевший пример: ипотека в иностранной валюте. Заемщики нарушили золотое правило кредитования: деньги можно занимать только в той валюте, в которой ты получаешь свои доходы (причем следует помнить, что в российских СМИ неоднократно, сотни раз эксперты озвучивали именно этот принцип кредитования). После значительного падения курса рубля в конце 2014 года платеж по кредиту вырос вдвое и оказался неподъемным.

Почему это произошло? Заемщики либо не понимали, на какой риск идут, оформляя кредит в иностранной валюте, либо по русскому обычаю понадеялись на «авось». После девальвации рубля погашение кредита потеряло смысл с экономической точки зрения: многие уже выплатили сумму, превышающую стоимость купленного жилья, а долг по кредиту только возрос. В перспективе валютным заемщикам грозит потеря и жилья, и всех внесенных за него денег.

Проблемы заемщиков часто связаны и с их неумением трезво оценить свои финансовые возможности. Получив кредит, заемщик понимает, что его доходов

не хватает, чтобы рассчитаться с банком. Грамотным решением этой проблемы была бы попытка договориться с банком о реструктуризации кредита для снижения платежа.

Но, как правило, заемщик впадает в панику и, чтобы погасить долг, берет кредит в другом банке, как правило, на невыгодных условиях, под больший процент. Потом повторяет эту операцию еще раз, в результате чего возникает неподъемная для заемщика долговая цепочка. Почти 300 тысяч человек в России, по данным НБКИ, имеют 5 и более кредитов.

Другой пример того, как можно разориться, если пренебрегать оценкой финансовых рисков, – пропавшие банковские вклады. В соответствии с законодательством Система страхования вкладов в РФ компенсирует вкладчикам возмещение вкладов, потерянных в результате банкротства банка или отзыва у него лицензии на осуществление банковской деятельности, на сумму до 1 миллиона 400 тысяч рублей. Все, что сверх этой суммы, не страхуется и в абсолютном большинстве случаев банкротства банков не возмещается (то есть находится в зоне риска). Финансовые эксперты в российских СМИ неоднократно повторяли призывы дробить вклады на сумму выше уровня страхования по нескольким кредитным организациям. Несмотря на это, значительное количество россиян продолжает открывать крупные вклады, игнорируя универсальный принцип «не класть все яйца в одну корзину».

Очень остро стоит вопрос грамотной оценки финансовых рисков и для игроков на валютном рынке. Неумение просчитывать риски в этой сфере приводит к тому, что за первый год на рынке Forex теряют все свои деньги около 95% трейдеров.

В качестве примера денежных потерь, понесенных из-за финансовой неграмотности, можно привести краткосрочные займы под очень высокие проценты и необоснованное использование таких займов населением РФ (как правило, спровоцированное более легкими, в сравнении с банковскими, условиями получения

займа в организациях микрокредитования – микрокредитных и микрофинансовых организациях). Чаще всего более рациональным было бы использование альтернативных вариантов, таких как оформление кредитной карты или потребительского кредита. Но из-за финансовой неграмотности или опасения получить отказ в предоставлении кредита (банки более требовательно относятся к уровню платежеспособности заемщика) эти варианты значительной частью населения РФ не учитываются. В целом по оценке ряда экспертов, это ведет к потенциальной угрозе маргинализации кредитования в России.

СМИ как основной источник финансовой грамотности граждан

В России система повышения финансовой грамотности пока только формируется. Этот процесс начался в 2006–2007 годах, был инициирован кредитным бумом и последующим за ним финансовым кризисом 2008–2009 годов. В линейке инструментов этой работы – адаптированные программы обучения в школах, специальные мастер-классы для различных групп населения (например, чтение лекций для пенсионеров по вопросам пенсионных накоплений), проведение мероприятий просветительского характера по инициативе государственных и частных структур, организация тематических сайтов в сети Интернет. Но, учитывая тотальное невежество населения РФ в финансовых вопросах, этих мер явно недостаточно. Проблему дефицита мер по повышению финансовой грамотности в значительной мере восполняет специальный проект Министерства финансов РФ «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Однако следует учитывать, что основным источником финансовой информации для большинства населения остаются СМИ.

Это приводит нас к выводу о том, что одна из ключевых ролей в повышении финансовой грамотности принадлежит средствам массовой информации. Медиаинструментарий по этой тематике мож-

но разделить на несколько основных направлений:

- информирование о текущей работе участников финансового рынка с элементами «расшифровки» основных понятий, терминов и принципов;
- просветительские и справочные материалы, помогающие ориентироваться в мире финансовых услуг;
- материалы о «ловушках», в которые можно попасть из-за недостаточной финансовой грамотности;
- материалы о том, как потребитель финансовых услуг может защитить свои права на различных сегментах финансового рынка.

«Особенно важной для России является образовательная (просветительская) функция деловых СМИ – в условиях становления и первых лет развития рыночных отношений читатели деловых СМИ далеко не всегда представляют себе законы, по которым живет рыночная экономика. Например, не всегда легко представить, как может повлиять решение Центрального банка об изменении кредитной политики (например, об изменении процентной ставки) на финансы домохозяйства. И в этом случае задача СМИ – дать такое разъяснение, понятное и правильное».⁵

Повышением уровня финансовой грамотности населения главным образом занимаются многотиражные печатные издания федерального («Комсомольская правда», «Аргументы и Факты») и регионального масштаба. Существуют немало специализированных сайтов (портал «АИФ Деньги») и печатных изданий формата b2c, углубленно рассказывающих о финансовых услугах. Появились различные сервисы для поиска и сравнения условий предоставления таких услуг, примеры расчетов их стоимости. Как правило, такие издания или интернет-порталы посвящены каким-то одним видам услуг – банковским, страховым, инвестиционным и т. п. Примеры таких изданий: журнал «Про кредиты и вклады», порталы

5 Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 17.

Банки.ру, Сравни.ру, Финверсия.ру, Выберу.ру, Средства.ру, Финруссия.ру и др.

Кроме того, в Интернете набирают популярность интернет-каналы, созданные целенаправленно для повышения финансовой грамотности населения: Вашифинансы.рф, «Азбука финансов», «Город финансов», Финграмота.орг, Финаграм.ком, Финпросто.ру и др.

Федеральные телеканалы занимают подобной тематикой эпизодически, за исключением нескольких утренних шоу-программ, где существуют рубрики финансово-экономической направленности. В определенной степени можно считать, что финансовому просвещению населения способствуют новости на эту тему.

При этом надо учесть, что так называемые деловые СМИ (телеканал «РБК», издания издательского дома «Коммерсантъ», газета «Ведомости», ряд деловых журналов и т. д.), с точки зрения просвещения населения, – не слишком эффективный инструмент, поскольку контент таких СМИ, за исключением новостей, чересчур сложен для неискушенного потребителя и предполагает наличие у аудитории базового уровня финансово-экономических знаний.

Радиостанции в наименьшей степени задействованы в повышении финансовой грамотности населения, возможно, потому, что информацию такого рода на слух воспринимать достаточно тяжело. Финансовая информация для максимально эффективной подачи материала зачастую требует наличия схем, графиков, таблиц. Наглядный пример в подтверждение этого тезиса: трудно представить без соответствующей диаграммы принцип пропорции потенциальной прибыльности и уровня рисков (мы таким образом проиллюстрировали одно из положений в начале нашей лекции).

Защита прав потребителей финансовых услуг – почему это важно

Из-за финансовой безграмотности многие потребители в России страдают от нарушений своих прав при получении финансовых услуг. Проблема защиты прав потребителей финансовых услуг

приобрела массовый характер. Например, по оценке Роспотребнадзора, жалобы на качество финансовых услуг составляют около 10% в общем потоке обращений потребителей в эту организацию (всего Роспотребнадзор получает в год более 0,5 миллиона письменных обращений).

При этом надо отметить, что за последние десять лет в России сложился широкий круг организаций, которые работают в этом направлении. На уровне государства это Роспотребнадзор, Министерство финансов и Центральный банк РФ (в них существуют специальные службы и подразделения по защите прав потребителей финансовых услуг). Конфликты помогают разрешать две федеральные российские банковские организации – АРБ (Ассоциация российских банков) и АРБР (Ассоциация региональных банков России), профессиональные объединения страховщиков, некоторые профессиональные организации биржевого и фьючерс-рынка. На безвозмездной основе права заемщиков защищают общественные организации, наиболее известные из них – КонфОП (Конфедерация обществ потребителей финансовых услуг), «Финпотребсоюз», институт финансового омбудсмена.

Самостоятельно урегулировать конфликт потребителя с поставщиком финансовых услуг вряд ли получится: чересчур сложно разобраться в юридических тонкостях.

Крупные суммы из-за своей финансовой неграмотности нередко теряют владельцы страховых полисов. Особенно остро эта проблема стоит в сфере автострахования и страхования от потери нетрудоспособности для ипотечных заемщиков. Клиент подписывает договор, не читая, а когда приходит за страховым возмещением, выясняется, что договор страхования содержит оговорки, которые позволяют страховой компании на законных основаниях увильнуть от выплаты клиенту.

Еще один аспект данной проблемы – финансовые потери от навязанных услуг. Типичный пример – ненужные платные сервисы, которые мобильные операторы подключают клиентам, некоторые стра-

ховые опции при выдаче кредита, проблема дополнительных комиссий и т. д.

Отечественные и зарубежные примеры участия СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг, в формировании грамотного финансового поведения в целом и по отдельным вопросам

С 2007 года в СМИ при поддержке организаций по защите прав потребителей финансовых услуг и депутатов Госдумы РФ состоялось несколько больших кампаний, благодаря которым заметно улучшились условия предоставления банковских, микрофинансовых, страховых услуг. В частности, отменили мораторий и штрафы за досрочное погашение, запретили навязывать заемщикам страховки, ограничили размер процентной ставки по МФО.

Благодаря активному участию СМИ в обсуждении проблем, связанных с потребительским кредитованием и коллекторской деятельностью, в России были приняты соответствующие законы. Также СМИ сыграли важную роль в усовершенствовании правил расчета полисов ОСАГО.

На Западе СМИ чаще рассказывают о мошенничествах и злоупотреблениях владельцев финансовых компаний, которые разоряют своих клиентов, чтобы научить людей распознавать жуликов и предотвратить новые преступления. Можно вспомнить громкие скандалы вокруг аферы Бернарда Мейдоффа, от которой, по разным данным, пострадало от одного до трех миллионов человек и несколько сотен финансовых организаций; общий ущерб составил почти 65 млрд долларов.

В ходе ипотечного кризиса в США 2007 года СМИ публиковали много материалов об ипотечных заемщиках, ставших заложниками манипуляций с рейтингами ценных бумаг и чрезмерными аппетитами банков, из-за которых рынок рухнул. За несколько лет миллионы людей в результате кризиса стали неплатежеспособными и лишились своих домов. В СМИ развернулась компания по защите их интересов, благодаря чему правитель-

ство США приняло ряд мер для поддержки ипотечных заемщиков.

Как люди принимают решения: принципы принятия решений; рациональный подход к принятию решений; отклонения от рациональности и поведенческие ловушки; импульсивные решения; учет безвозвратных потерь

Рассмотрим проблему на самом простейшем уровне. Распланировать личный бюджет, чтобы расходы не превышали доходов, не так уж сложно. Сложность состоит в том, чтобы следовать своим планам. Могут помешать неумение оценить истинную величину расходов, склонность к импульсивным покупкам, отсутствие сбережений на случай форс-мажорных ситуаций.

Именно тут кроется причина многих проблем. И главная из них – лень. Многие люди просто не хотят вникать в какие-то новые области знаний, в том числе – из области финансовой грамотности; принимают решения на основе случайного выбора, под исключительным влиянием рекламы, по примеру других людей и т. п. То есть в основе принятия финансового решения лежит либо неадекватная информация (например, реклама дает только выгодные поставщику услуги сведения о ней), либо неполная информация (рекомендации знакомых, чья компетентность сомнительна, сведения, которые получены мимоходом или поняты неверно).

Другая проблема состоит в том, что люди не любят менять свои привычки. Из-за этого они не ищут более выгодных вариантов, так как в этом случае придется менять устоявшийся уклад, сценарий действий.

Еще один аспект этой проблемы: человек склонен верить тому, во что ему хочется верить.

Поэтому, получив информацию, которая совпадает с его собственными устремлениями, он уже не склонен критично оценивать такую информацию. Из-за этого потребители принимают нерациональные решения, теряя деньги, а в худшем случае – попадая в ловушки, расставленные мошенниками.

Самый яркий пример такого поведения: история с вкладами в «финансовую пирамиду» МММ. Несмотря на то, что МММ разорил сотни тысяч людей и эта история получила широчайший общественный резонанс, через несколько лет организаторам удалось возродить свою пирамиду и обобрать клиентов повторно. Обещания организаторов в данном случае совпадали с желанием граждан быстро и без труда получить высокий доход, и поэтому люди с легкостью отдавали свои деньги. В этом случае как нельзя лучше подходит определение «жадность порождает бедность». Стремление обогатиться перевесило доводы рассудка. К сожалению, это не единичная история, и мошенники всех мастей продолжают пользоваться этим свойством человеческой психики.

При этом значительная часть населения не обладает навыком классификации признаков финансового мошенничества («финансовой пирамиды» и др.). К таким признакам относятся:

- обещание гарантированного высокого уровня прибыли (напомним, что высокий уровень прибыли, во-первых, не может быть гарантирован, во-вторых, связан с высоким уровнем рисков);
- объяснение сверхдоходности неведомых сверхприбыльных проектов или невнятных «инноваций» (демагогия и расплывчатость описаний);
- отсутствие лицензии или иного права на осуществление финансовой деятельности в тех сферах, которые подразумевают таковые (например, банки обязаны иметь лицензию Банка России на осуществление банковской деятельности, брокеры – аналогичную лицензию для работы на рынке ценных бумаг, оценщики – входить в СРО оценщиков, коллекторы – входить в госреестр организаций, осуществляющих деятельность по взысканию долгов у физических лиц, и т. д.);
- отсутствие внятной коммуникации с клиентами (телефонные линии), качественного сайта, офисов, недолгий срок существования компании или полная анонимность организаторов и непрозрачность работы;

- агрессивная реклама с некорректной информацией, не соответствующей реалиям и универсальным принципам финансового рынка;
- призыв не раздумывать и инвестировать быстро;
- просьба предоставить информацию, которая не может быть затребована (например, назвать пин-код банковской карты);
- обещание вознаграждения за приведенных вами клиентов (следует иметь в виду, что наличие бонусных и реферальных программ за приведение клиента не всегда является признаком финансового мошенничества, но вкупе с другими вышеперечисленными признаками, скорее всего, указывает на них).

Востребованность тематики финансовой грамотности читательской аудиторией СМИ

Потенциально СМИ могут сыграть значимую роль в повышении финансовой грамотности населения России, поскольку финансовая тема в СМИ входит в число самых востребованных. Новости и проблемы, связанные с финансовыми услугами и событиями на рынке, занимают центральные места на сайтах и страницах газет, в числе первых упоминаются в новостных программах теле- и радиовещания.

Публикации на актуальные темы финансового рынка получают широкий резонанс в обществе. Об этом свидетельствует тот факт, что публикации в СМИ несколько раз были успешно использованы «черными пиарщиками» для создания паники среди банковских вкладчиков, и опасно пошатнули положение даже такого лидера рынка, как «Альфа-банк». Более того, «медиаинструменты» все чаще применяются в России в конкурентной борьбе финансовых институтов как на банковском, так и на фондовом рынках, а также чрезвычайно активно используются для повышения привлекательности той или иной компании или банка.

О широкой популярности публикаций на финансовые темы можно также судить по количеству комментариев на сайтах

электронных изданий. Статистика перепостов таких публикаций (в том числе в соцсетях) свидетельствует о высокой востребованности аудиторией материалов данной тематики.

Наиболее актуальные темы связаны с оплатой жилищно-коммунальных услуг, коллекторской деятельностью, пенсионной реформой, ипотекой, автострахованием, потребительским кредитованием, защитой банковских вкладов, а также вопросами регулирования банковского сектора.

Влияние на решения полноты информации и формы ее подачи (эффекты фрейминга)

При освещении финансовых тем следует соблюдать предельную осторожность, чтобы случайно не подтолкнуть аудиторию к решению, которое повлечет за собой финансовые потери. Ответственность журналиста в этой ситуации очень высока. Необходимо тщательно проверять достоверность используемой информации и компетентность источников.

Чтобы аудитория получила четкое понимание вопроса, необходимо подробно изложить все его аспекты, а также предоставить разные точки зрения. Однобокий подход, недостаток данных недопустимы.

Например, в российских СМИ при описании покупки жилья в кредит некорректно используется утверждение, что в этом случае недвижимостью не принадлежит заемщику. Имеется в виду, что до полного погашения кредита банк может отобрать квартиру за долги. Но при этом не уточняется, что формально жилье принадлежит заемщику на праве собственности и он может ею распоряжаться по согласованию с банком.

Другое распространенное заблуждение: автор по неопытности сообщает о том, что в золото или биткойны выгодно вкладываться, так как они показывают стабильный рост. Хотя рост произошел только на коротком горизонте, а в целом эти инструменты теряют в цене на более длительном временном промежутке.

Следует с осторожностью выбирать форму подачи информации, чтобы не создавать у аудитории ложных представ-

лений. Желательно избегать безапелляционных обобщений и высказываний, оценочных суждений, не имеющих под собой твердых оснований. Например, не стоит утверждать, что «каждый хочет сэкономить» или «каждый знает: кредит – это кабала». Это спорный вопрос, и не стоит программировать аудиторию, апеллируя к общему мнению, которое на самом деле не такое уж и общее. Изложите факты, а выводы аудитория сделает сама.

Стоит максимально облегчить аудитории изучение вопроса, использовать для объяснений красноречивые примеры и художественные (юмористические) сравнения. Не надо злоупотреблять комментариями экспертов, перегруженными финансовыми терминами. Тема и без того сложная, а наукообразный слог еще больше затруднит восприятие.

Негативное или позитивное отношение можно создать и за счет тенденциозной подборки фактов и комментариев. Подгонять факты под свою идею, которая может оказаться и неправильной, – это верх непрофессионализма.

Профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности

Высокий уровень финансовой грамотности открывает перед журналистом возможность освещать финансовые темы как в формате b2b, в деловых СМИ, так и b2c – в СМИ, предназначенных для массового читателя, в информационных агентствах, а также в специализированных изданиях.

Знание финансовой тематики позволяет специализироваться в разных жанрах (новости, репортаж, проблемные и аналитические статьи). Кроме того, высокий уровень финансовой грамотности необходим журналисту, специализирующемуся на любых отраслях деловой журналистики и на макроэкономике, поскольку в современном мире в качестве основных индикаторов, используемых для системы оценок хозяйственно-экономической деятельности, являются именно финансовые (денежные) показатели.

А такие понятия, как «капитализация компании», «рост компании», «рост бизнеса» основываются не только на чисто производственных показателях и объемах, но и на финансовой активности компании. Вывод любого бизнеса в разряд публичных компаний и на фондовый рынок автоматически означает, что для его адекватной оценки и понимания ситуации необходимы финансовые знания, а лидерами практически всех отраслей экономики в современном мире являются именно публичные, активно работающие на финансовом рынке бизнесы. Таким образом, высокая финансовая грамотность автора является как необходимым условием для успешной работы в сегменте деловой журналистики, так и неоспоримым профессиональным конкурентным преимуществом журналиста.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

Информационно-разъяснительная статья «Кошелек согласия. Крепость семьи зависит от отношения к деньгам» (09.09.2016) служит образцом публикаций в СМИ, направленных на повышение уровня финансовой грамотности населения. В статье сделан акцент на влиянии финансового поведения на состояние семьи: «Психологи, работающие с семьями, находящимися на грани развода, считают, что именно недовольство тем, как ведется семейный бюджет, провоцирует большую часть ссор и скандалов между супругами». Даны практические советы по грамотной организации управления семейным бюджетом и планированию семейных расходов и приведены практические советы по управлению деньгами. К минусам можно отнести недостаточность основных постулатов по грамотному управлению семейным бюджетом (в статье они названы «правилами консерватора») и спорность ряда этих постулатов.

Источник: http://www.aif-nn.ru/money/finance/koshelek_soglasiya_krepost_semi_zavisit_ot_otnosheniya_k_dengam

Статья «В ожидании ликбеза» (17.02.2016) на портале Finversia.ru представляет собой репортаж с 3-й между-

народной конференции по финансовой грамотности и финансовой доступности FINFIN 2017 (Москва, 16 февраля 2017 года). Организаторами мероприятия выступили Российский микрофинансовый центр, НАУМИР и Citi Foundation при поддержке Министерства финансов Российской Федерации.

Приводится информация по организации работы с жалобами потребителей финансовых услуг. Важный акцент данного материала – постулат, озвученный представителем Банка России: финансовая доступность без финансовой грамотности создает несбалансированные возможности. Дана информация о работе Банка России по повышению финансовой грамотности (в частности, о подготовке учебника «Основы финансовой грамотности», сайта по финансовому просвещению и мобильных приложений для определения подлинности банкнот).

Отмечен важный момент проблемы финансовой грамотности: по словам координатора проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» Анны Зеленцовой, «финансово грамотный человек подготовлен к различным шокам». В целом в статье представлена панорама проектов и различных работ, направленных на повышение финансовой грамотности.

Источник: <http://www.finversia.ru/news/events/v-ozhidanii-likbeza-15828>

В статье «Процент риска. Как сохранить и приумножить деньги?» (17.12.2016) в газете «Аргументы и Факты» анализируется снижение привлекательности классических банковских вкладов. Эксперты указывали на снижение привлекательности вкладов ввиду следующих причин:

1. снижения процентных ставок по вкладам;
2. снижения уровня доверия населения к вкладам из-за массового отзыва банковских лицензий и проблем с возмещением вкладов части вкладчиков.

Однако в статье не обозначены все возможные альтернативные банковским

вкладам варианты инвестирования (к таковым относятся вклады в МФО, вложение в ПИФы, инвестиционные компании, самостоятельный трейдинг на бирже, вложения в ценные бумаги, вложения в драгметаллы и т. д.). В материале приведена в качестве примера лишь одна из возможных альтернатив – вклады в микрофинансовые организации. При этом тема таких вложений подана неточно и с фактическими ошибками. Во-первых, рынок микрофинансовых и микрокредитных организаций в статье полностью отождествляется с «мошенническим рынком», что противоречит действительному положению вещей и даже приведенным в статье комментариям экспертов (см. комментарий начальника Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России М. Мамуты). Во-вторых, не обозначено, что любые виды вкладов, кроме банковских, не защищены Системой страхования вкладов и являются рискованными вложениями. В-третьих, утверждается, что такой вклад

должен быть застрахован в страховой компании (см. комментарий менеджера брокерской компании Н. Сидорчука), хотя на российском рынке не существует такого вида страхования. В-четвертых, не обозначено, что, в соответствии с российским законодательством, вклады физических лиц имеют право принимать только микрофинансовые организации, имеющие соответствующую лицензию Банка России, этого права лишены микрокредитные организации). Таким образом, у читателя статьи возникает неполное и искаженное представление об альтернативах банковским вкладам в целом и об условиях, возможностях и рисках одной из этих альтернатив, а именно – вложений в микрофинансовые организации.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/procent_riska_kak_sohranit_i_priumnozhit_dengi

Литература:

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Акерлоф Дж., Шиллер Р. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 280 с.
2. Бельски Г. Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить. / Бельски Г., Гилович Т. – М.: Альпина паблишер, 2010. – 192 с.
3. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 420 с.
4. Джордж С. Клейсон. Самый богатый человек в Вавилоне. – Минск: «Попурри», 2016. – 160 с.
5. Бодо Шеффер. Путь к финансовой свободе. – Минск: «Попурри», 2014. – 336 с.
6. Наполеон Хилл. Думай и богатей! – Минск: «Попурри», 2014. – 336 с.
7. Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа. – Минск: «Попурри», 2016. – 224 с.
8. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
9. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с.
10. Информационный бюллетень Проекта Минфина России «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».
11. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что такое финансово грамотное поведение?
2. Основные отличия различных типов вложений – сбережений и инвестиций.
3. Основной принцип соотношения потенциальной прибыльности и потенциальных рисков.
4. Основные виды финансовых услуг для физических лиц.
5. Наиболее распространенный в России финансовый инструмент сбережений.
6. Что такое «кризис плохих долгов»?
7. В чем выразился кризис рынка валютной ипотеки в России?
8. Основные признаки финансового мошенничества.
9. Какова степень вовлеченности российского населения в инструменты сбережений и инвестирования?
10. Основные институты защиты прав потребителей финансовых услуг в России.

Методические рекомендации к лекции «Поведенческие финансы и массовая информация»

Данная тема является обязательной для изучения, поскольку в ней рассматриваются ключевые вопросы, связанные с финансово грамотным поведением, выявляется взаимосвязь финансовой грамотности и экономического благосостояния страны, освещается роль СМИ в повышении финансовой грамотности.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – сформировать у студентов понимание важности повышения финансовой грамотности на потребительском и национальном уровнях, обучить основам финансово грамотного поведения, а также показать роль СМИ и выявить дополнительные профессиональные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности.

Ключевые понятия: финансово грамотное поведение, сбережения, инвестиции, риски, прибыль, потенциальная прибыльность, банковский вклад, биржевой трейдинг, наличные расчеты, безналичные расчеты, ценные бумаги, интернет-трейдинг, банковские депозиты, фондовый рынок, сберегательные сертификаты, страхование, венчурные фонды, деривативы, акции, облигации, краудфандинг, закредитованность, финансовая пирамида.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- различать способы и виды вложения денежных средств;
- определять уровни работы с финансами;
- выделять проблемы, связанные с низкой грамотностью населения;
- определять медиа-инструментарий повышения финансовой грамотности населения;
- классифицировать признаки финансового мошенничества.

Изучение данной темы будет способствовать укреплению студентами следующих компетенций:

- умение находить информацию для решения поставленной задачи;
- использование информационно-коммуникационных технологий;
- работа в команде;
- оценка СМИ, участвующих в повышении финансовой грамотности населения.

Базовые знания

- В результате изучения данной темы студенты должны знать:
- каковы критерии финансово грамотного поведения населения;

- какова правильная организация расходов;
- в чем различия сбережений и инвестиций;
- в чем сущность закона пропорциональности прибыли и рисков;
- каковы возможности финансового рынка по вложению денежных средств;
- каковы последствия низкой финансовой грамотности населения;
- какие СМИ в России занимаются повышением финансовой грамотности;
- какие организации защищают права потребителей;
- в чем различия подходов российских и западных СМИ к обсуждению проблем финансовой грамотности;
- каковы причины нерационального финансового поведения населения.

Личностные характеристики и установки:

- приобретение навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности решения социально значимых проблем;
- понимание роли СМИ в решении задачи повышения финансовой грамотности населения;
- наличие способностей к осуществлению сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных задач.

Формы организации занятия:

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций.

Описание хода занятия

1. Задайте студентам вопросы: «Что такое финансово грамотное поведение?» «Как финансовая грамотность влияет на финансовое поведение и экономическое развитие страны?» «Какую роль играют СМИ в повышении финансово-грамотного поведения населения?» После нескольких ответов можно приступить к изложению лекционного материала.

2. При изложении материала о формировании инвестиционного ресурса

можно инициировать дискуссию: кто из слушателей занимается планированием личного бюджета, имеет кредиты, осуществляет инвестиции.

3. При рассмотрении вопроса о роли СМИ аудиторию можно разделить на 2 группы и попросить за 3 минуты подготовить списки печатных СМИ для первой группы и электронных СМИ для второй группы, занимающихся повышением финансовой грамотности населения. Можно группе победителей поставить от 1 до 3 баллов. Затем при необходимости дополнить список студентов.

4. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 опубликованных статей. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе дайте по одной статье. После прочтения и обсуждения студенты каждой группы должны выделить практические советы (плюсы) и недостатки статьи и озвучить их для остальной аудитории.

Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- качество ответов на вопросы в начале лекции до изложения материала;
- активность в командной работе;
- активность при обсуждении статьи в командах.

КОШЕЛЕК СОГЛАСИЯ. КРЕПОСТЬ СЕМЬИ ЗАВИСИТ ОТ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ

Еженедельник «Аргументы и Факты», № 36, 07.09.2016

Психологи, работающие с семьями, находящимися на грани развода, считают, что именно недовольство тем, как ведётся семейный бюджет, провоцирует большую часть ссор и скандалов между супругами.

Он – расчётлив, она – транжира

Сергею Бакаеву, нижегородскому предпринимателю, 36 лет, он не женат, хотя мечтает о семье и детях.

«Официально я женат не был, но почти восемь лет мы жили с подругой как муж и жена, – говорит Сергей. – Сначала оба не торопились с оформлением отношений, были слишком молоды. Потом решили попробовать жить гражданским браком. Но, начав вести совместный бюджет, постоянно ссорились и в итоге расстались. Я старался изо всех сил, зарабатывал с каждым месяцем всё больше, отказывал себе в поездке на футбольный матч в другой город и в походе на концерт – и при этом постоянно выслушивал обвинения в жадности».

Сергей считает, что его девушка просто оказалась не готовой серьёзно и экономно вести домашнее хозяйство. Её зарплата была намного меньше дохода Сергея. Она покупала какие-то милые, но совершенно бесполезные в быту вещи.

«Я не против, чтобы в спальне на постели сидел плюшевый медведь, но не целая же свора игрушек! Здесь же не ребёнок живёт, а взрослые люди, – сетует Сергей. – И вот представьте: я отказываюсь от похода в бар, чтобы семейная кубышка «пухла», а она выкидывает на ветер сумму, вдвое превышающую средний чек в баре, на игрушки. Сначала я пытался объяснить: так у нас никогда не будет новой машины, да и на свадебное путешествие не накопить! Мы мирились, но в следующем месяце история повторялась, только вместо игрушек деньги тратились, например, на летнюю

одежду. Я бы понял, если бы она купила классический костюм или платье известной марки, которые можно носить несколько лет! Но приобретались какие-то тряпки, которые на следующий сезон будут выглядеть как часть гардероба клоуна. И главное – количество! Я специально сел и посчитал. Получилось, что лета не хватит, даже если каждый день менять наряд! В общем, я решил, что рядом должна быть женщина, которая разделяет моё серьёзное отношение к финансам».

Мы вместе

Нижегородцы Анна и Алексей Садовниковы женаты уже более сорока лет. По их мнению, разногласий из-за семейного бюджета вполне можно избежать, если жизненные цели супругов совпадают.

«Мы женились студентами, – вспоминает Алексей. – Как во всех студенческих семьях денег не хватало катастрофически. Старались подрабатывать и учились экономить. У нас никогда не было такого, что семейной кассой заведует только жена или, наоборот, только я. Мы всегда это делали сообща, обсуждали, что купить в первую очередь. Бывало, отодвигали какую-то серьёзную покупку и тратили деньги на развлечения. Но делали мы это вместе и с общего согласия».

Анна говорит: никогда не чувствовала себя ущемлённой из-за того, что не стала «главным семейным казначеем».

«Я выросла в семье, где кошелек был всегда в руках у мамы. Отец приносил зарплату, отдавал ей деньги, – говорит Анна. – А у Алёши в семье всё было с точностью до наоборот. Его мама была инвалидом по зрению, а всей семейной бухгалтерией заведовал отец. Признаюсь, вначале в своей семье я пыталась тянуть одеяло на себя, делать так, как было принято у мамы с па-

пой. Хорошо помню, как у нас кончились деньги, а до стипендии и зарплаты ещё больше недели. Алёша тогда разнервничался, говорил, что занимать – последнее дело. Мы даже разругались. Это, пожалуй, была наша первая большая ссора. Алёша хлопнул дверь и ушёл, а я ревела. Потом он пришёл, принёс деньги, сказал, что его отец дал их нам без отдачи, но надо вместе решить, как их распределить, чтобы на всё хватило. С тех пор мы всегда распределяем семейный бюджет вместе и детей тому же учили. В семьях наших сына и дочери денежные вопросы тоже решаются сообща»

Домашний бухгалтер

Главный закон экономики и в государстве, и в семье – жить по средствам, разумно тратить, считает Владимир Россохин, кандидат экономических наук:

«Я сторонник консервативного финансового поведения. Мы с семьёй крайне редко оформляем потребительские кредиты. Если привлекаем заёмные средства, то стараемся отдать как можно быстрее – в течение года. Живите по средствам, причём по своим, а не по заёмным, особенно сейчас, в непростое время».

Не можете сами разобраться со своими деньгами – существует достаточно много программ из разряда «домашняя бухгалтерия», которые позволят вам управлять финансами, анализировать, сколько средств приходит в семейную казну и куда они оттуда исчезают. Правда, занятие это требует усидчивости, как любое управление финансами. Вам придётся каждый день вносить в программу доходы и расходы, причём честно, иначе реальной картины вы не получите. Нужно регулярно обновлять всю информацию о деньгах на ваших банковских счетах, о кредитных картах. Программа может подготовить вам планы и диаграммы, на что вы тратите слишком много денег и сколько вообще вы вправе потратить при ваших доходах. Не факт, что вас устроят статьи расходов, которые программа посоветует вам урезать.

Банки предлагают подобный ресурс для тех, кто получает зарплату на их карты и везде расплачивается «пластиком». Система считает ваши расходы, анализирует их, проводит мониторинг разных периодов,

соотносит это с приходом средств на счёт. Конечно, всю картину семейного бюджета ресурс вам не выдаст, если часть товаров и услуг вы оплачиваете наличными или если члены вашей семьи получают свои доходы и тратят деньги со своих карт.

Учимся тратить

Если вы заметили, что увлеклись тратами, проанализируйте своё поведение. Транжиры – это люди, испытывающие те или иные психологические проблемы, считает Наталья Васильева, психолог.

«Как говорится, деньги – энергия, социально необходимая, они дают нам возможности, определённую социальную свободу и независимость. Но обращаться с ними нужно обдуманно. Если вы делаете чрезмерные траты, не задумываясь о последствиях, руководствуетесь мотивацией «Живу здесь и сейчас», начали копить долги, то стоит проанализировать, что вы таким образом пытаетесь компенсировать, – рассуждает Наталья Васильева. – Советую сделать паузу в тратах, особенно сегодня, в сложное время, и ответить себе на вопрос: так ли вы живёте? Куда ваше расточительное поведение приведёт? Чего вам не хватает? Возможно, вы сравниваете себя с соседями, близкими, друзьями – словом, с теми, у кого, кажется, есть гораздо больше, чем у вас, – и гонитесь за внешней стороной их достатка. Тогда вам не надо покупать новый телевизор или машину, а надо повышать самооценку. Нужно воспитывать в себе культуру потребительского поведения, трат».

Избежать конфликтов можно

Анастасия Ермолаева, психотерапевт:

– Конфликты в семьях из-за денег происходят часто. Супруги должны понимать, что вопрос семейного бюджета сложен, многогранен. Его решение нередко бывает индивидуальным. То есть вы можете слушать советы родителей, друзей, но вы должны быть готовы, что в вашей семье такие подходы к деньгам могут и не работать. Для начала надо определить, кто какую роль играет и насколько стабилен доход семьи. Сейчас бывает, что работает только муж или только жена, или работают оба супруга. У того, кто приносит в дом все

деньги или значительную часть дохода, может возникнуть соблазн доминировать.

Случается, более властный супруг всё берёт под свой контроль. К примеру, жена – домохозяйка, трудится только муж. Он решил, что к зиме надо купить шубу супруге, но какую именно? В таких ситуациях всё зависит от личных качеств обоих супругов. Мужчине, не стремящемуся к жёсткому доминированию, всё равно, какую шубу выберет жена, главное, чтобы она ей нравилась и они уложились в бюджет. Более властному важно, чтобы последнее слово в выборе осталось за ним. Есть женщины, которым сложно сделать самостоятельный выбор, и им совет или решение мужа будут только в радость. А у другой женщины эти же самые действия вызовут раздражение и могут спровоцировать конфликт. Сейчас девочек часто воспитывают в таком ключе: ты должна быть мягкой, ты должна уметь уступать, уметь заботиться. И эта схема прекрасно работает, если такая девочка, став взрослой, выходит замуж за мужчину со стремлением заботиться о близких.

Но если девочка в дальнейшем связывает судьбу с эгоистом, для которого важны только собственные потребности, то именно этот эгоист будет распоряжаться кошельком – вне зависимости от того, кто приносит в дом деньги. Разумеется, через какое-то время это приведёт к конфликту. Избежать конфликтов из-за денег можно. Для этого супругам с самого начала надо спокойно договориться, как именно они будут распоряжаться семейным бюджетом.

Правила консерватора (советует В. Россохин)

- Если вы заводите кредитную карту, старайтесь погашать задолженность в льготный период. Взяли кредит на самое необходимое – поскорее отдайте. Вовремя платить по счетам должно стать привычкой.
- Делайте покупки по мере необходимости – решайте проблемы по мере их поступления. Не стоит ждать, что цены резко упадут и вы успеете приобрести товар с хорошей скидкой. Избегайте необдуманных трат – не стоит покупать три машины, пять телевизоров, 10 мешков гречки, чтобы сохранить деньги.
- Для накопления также стоит выбирать консервативные инструменты – например, банковские вклады, облигации госзайма.
- Избегайте финансовых пирамид, сомнительных схем, обещающих сверхдоходы. Обещание «120% в год» не должно затмевать разум.
- Не поддавайтесь панике даже в самых сложных ситуациях. Именно паника подвигает людей к необдуманным финансовым решениям.
- Не брезгуйте дополнительной работой – в тяжёлое время стоит найти подработку, возможно, устроиться на второе место. Чтобы сегодня обеспечить финансовый уровень, к которому вы привыкли, придётся трудиться в два раза интенсивнее. Пусть вакансий сейчас меньше, чем до кризиса, но всё же работа есть.

В ОЖИДАНИИ ЛИКБЕЗА

17.02.2017, События, Дарья Балабошина, Finversia.ru

В отеле «Мариотт Новый Арбат» 16 февраля прошла Третья международная конференция по финансовой грамотности и финансовой доступности FINFIN 2017. Организаторами выступили Российский микрофинансовый центр, НАУМИР и Citi Foundation, при поддержке Министерства финансов РФ. «Как повысить доверие потребителей к финансовому рынку?» – так звучал фоновый вопрос конференции.

С утра гостей поприветствовал президент НАУМИР Алексей Саватюгин. «Надо повышать не только доверие потребителей к финансовому рынку, но и доверие регулятора к финансовому рынку, и потребителей к регулятору, и друг к другу...» – сделал напутствие Саватюгин, после чего передал слово представителю Банка России.

Слово регулятора

Михаил Мамута, руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечения доступности финансовых услуг Банка России напомнил, что в прошлом году был принят трехлетний стратегический документ «Основные направления развития финансовых рынков». Одна из его целей – содействие росту качества жизни граждан за счет использования ими финансовых услуг. В Центробанке регулярно оценивают показатели эффективности исполнения этого документа. В частности, измеряют индекс ценовой доступности финансовых услуг. Отдельная категория оценки – доля финансовых услуг, доступных через цифровые каналы.

Михаил Мамута не мог не упомянуть и о защите прав потребителей. Совершенствуется система работы с жалобами и обращениями. «Количество таких жалоб возрастает, и это нормально. Значит, растет финансовая грамотность» – сделал он парадоксальный, на первый взгляд, вывод. Финансово грамотные потребители понимают, что могут защищать свои права, и знают, куда обратиться. В Центробанке запущен режим централизованных хабов по обработке обращений, который помогает ускорить обработку жалоб. Каждая жа-

лоба, по словам Мамуты, обрабатывается в течение нескольких часов, в пределах суток. У потребителя остается достаточно времени для того, чтобы воспользоваться возможностями закона для своей защиты. Раньше, когда Банк России отвечал потребителям в 30-дневный срок, на момент получения официального ответа они уже не могли ничего исправить, так как истекал отведенный на это законом срок.

Такая разная доступность...

Представитель регулятора затронул тему доступности финансовых услуг. Оказалось, доступность бывает разная – ценовая, физическая, ментальная и ассортиментная. «Ментальная доступность – очень важная вещь, она имеет свое гендерное преломление, возрастное преломление» – высказал точку зрения Мамута, когда дело дошло до этой категории. Некоторые люди просто боятся пользоваться финансовыми услугами, так как не понимают их. Доступность финансовой инфраструктуры у нас в стране на сегодня неплохая, даже если сравнивать ее с инфраструктурой стран G7. На должном уровне находится количество банкоматов и банковских отделений. По словам Мамуты, Банк России проводит с розничными банками разъяснительную работу, рекомендуя им при закрытии физического офиса в каком-либо населенном пункте заранее готовить его жителей к работе с банкоматом или с дистанционными каналами. Отдельная работа ведется для того, чтобы обеспечить равенство возможностей для людей с ограничениями здоровья. На сегодняшний день не в каждой банке они могут получить доступ к финансовым услугам.

Нуждаются в просвещении

Михаил Мамута перешел к главному: финансовая доступность без финансовой грамотности создает несбалансированные возможности. Он дал определение финансово грамотного человека. Оказалось, это тот, кто обладает знаниями (о предназначении финансовых инструментов и услуг)

и навыками, способен принимать обоснованные решения в данной сфере, поддерживает и улучшает свое благосостояние. Представитель Банка России уточнил, что чаще всего, к сожалению, решения гражданами принимаются как раз необоснованные, и базируются они на эмоциях. Что в сфере пользования финансовыми инструментами, конечно, недопустимо. По этой причине Банк России совместно с Министерством образования и науки РФ решили заниматься всесторонним просвещением и для этого даже подписали комплексное соглашение. Работа будет проводиться с дошкольниками, с учениками начальной и средней школы. Подготовлен учебник «Основы финансовой грамотности». Банк России создает специальный сайт по финансовому просвещению. Появятся мобильные приложения для определения подлинности банкнот.

Легкие деньги и «запрещенка»

«Очень многие паттерны, то есть стереотипы финансового поведения, основаны на мифах. Например, мы столкнулись с тем, что многие граждане думают: для того чтобы заработать на фондовом рынке, достаточно купить акции какие-нибудь или облигации, и доход будет сам собой каждый год прирастать» – рассказал Мамута. Помимо чисто локальных вызовов, есть вызовы международные, сообщил представитель Банка России. «Например, такая хитрая вещь, как трансграничные финансовые услуги. Гражданин РФ приобретает какую-то финансовую услугу, предлагаемую онлайн, из другой юрисдикции. Наша компетенция не распространяется на защиту его прав, и гражданин, как правило, этого не понимает. Причем эти услуги могут быть вообще запрещены на территории РФ» – пояснил Мамута. По этому вопросу необходимо наладить взаимодействие регуляторов разных стран и мегарегуляторов, принять некие рамочные соглашения.

По секрету со всего света

Следующая сессия была посвящена национальным стратегиям разных стран в сфере финансовой грамотности и финансовой доступности. В президиуме отметились представители Португалии и Брита-

нии, а также международных организаций. Флор-Анн Месси, директор департамента финансов Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) заявила, что в глобальном масштабе уровень финансовой грамотности сегодня низок. Это было выявлено в ходе специального исследования. Причем Россия по среднему показателю финграмотности находится ниже среднемирового показателя. Есть несколько полезных поведенческих навыков, которые, как ни удивительно, редко встречаются, посетовала Месси. Например, только 60% взрослых во всем мире ведут домашний бюджет. А в России и того меньше – 50% взрослого населения.

Представитель OECD отметила важность раннего финансового образования, в идеале – со школьной скамьи. Также она подчеркнула необходимость поощрять активный выбор финансовых продуктов (здесь речь уже, конечно, о взрослых) при помощи налогового стимулирования и других мер. Не помешают создание общедоступных инструментов для ведения личного бюджета и очные консультации на тему определения приоритетности расходов.

Все на марафон!

Мария Люсия Лютау, глава департамента банковского поведенческого надзора Банка Португалии, рассказала об опыте этой страны в деле повышения финансовой грамотности. В Португалии работают три регулятора: Управление по надзору за страховыми компаниями и пенсионными фондами, Центральный банк и Управление по надзору за участниками фондового рынка. С ними взаимодействуют профессиональные объединения организаций финансового рынка, Министерство образования и другие заинтересованные стороны. Вместе они разрабатывают программы по повышению финграмотности. «Мы побуждаем школы к тому, чтобы вводить в расписание финансовое образование» – рассказала Лютау. Учителя для этого проходят специальные курсы. Проводятся национальные опросы для оценки эффективности финансового образования. В завершение своей речи представительница Португалии неожиданно пригласила всех присутствующих принять

участие в ежегодном лиссабонском марафоне, который пройдет в марте.

Палки в колеса финграмотности

Сью Льюис из Управления финансово-го регулирования Великобритании начала с того, что вспомнила недавнюю реформу пенсионной системы, прошедшую в стране. У потребителей появилась свобода выбора инструментов для сбережения «на старость». Все бы хорошо, но у половины взрослого экономически активного населения Великобритании нет возможности починить вдруг сломавшуюся машину или холодильник, поделилась с присутствующими Льюис. Большое количество британцев не понимают суть явления инфляции, испытывают трудности с планированием семейного бюджета. В период с 2000 по 2015 год британские банки выплатили 53 миллиарда фунтов стерлингов штрафов, причем примерно половина этого объема – за нарушения при работе с клиентами, потребителями финансовых услуг. Это говорит о низком уровне грамотности. Регулятор совместно с правительством подписал план действий в данном направлении. Было усилено финансовое образование, в том числе в школах, с 2014 года оно стало обязательным, увеличено финансирование службы финансовых консультаций. Был создан проект «Пенсионный советник» – бесплатные консультации для выбора правильной стратегии накопления средств на пенсию. Однако в последние годы в Великобритании возникли сложности с реализацией озвученных целей. Решено провести слияние службы финансовых и пенсионных консультаций в «одно окно». На некоторые программы сокращено финансирование. Что пошло не так? «Правительство приходит и уходит, политики меняются, поэтому мы и потеряли все предыдущие наработки» – посетовала Льюис.

Стабильность по-русски

Компанию иностранных коллег в этой сессии разбавила Анна Зеленцова, координатор Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Она отметила, что финансово грамотный человек

подготовлен к различным шокам, «и это тоже стабильность». Зеленцова напомнила о распространенном среди россиян стереотипе, что за их собственные финансовые решения должен отвечать кто-то другой. Но по факту ответственность все больше переносится с государства и организаций на самих граждан.

Представитель Минфина рассказала о том, что сейчас завершается разработка национальной стратегии по повышению финграмотности, рассчитанной на семь лет. Ее совместными усилиями создают Минфин, Банк России, Минобрнауки, Роспотребнадзор и Пенсионный фонд.

Стратегии нет, но мероприятия уже проводятся. В девяти регионах России реализуются комплексные программы по повышению финграмотности. Как следует из опросов, они уже дают результаты. В школьный курс обществознания введены обязательные элементы финансовой грамотности. Для вузов и трудоспособного населения также разработаны свои программы обучения. Каждый год проводится Всероссийская неделя сбережений. А в этом году в апреле пройдет Детская неделя финансовой грамотности. Создан общенациональный портал Вашифинансы.рф. Миллионными тиражами изданы буклеты, разъясняющие азы вроде «куда обращаться с жалобами на действия банков». (Некоторые соотечественники думают, что их принимает Сбербанк.)

Зеленцова отметила, что финансовые организации сегодня предоставляют недостаточную информацию о финансовых продуктах. Например, банки иногда предлагают «застрахованные» вклады, а на деле выясняется, что Агентство страхования вкладов тут ни при чем. Нужно разрабатывать упрощенные продукты, которые будут доступны «незащищенным» гражданам и не позволят снизиться качеству их жизни, подытожила чиновник.

Кто виноват в ошибках потребителей?

После перерыва на кофе началась вторая сессия под названием «Психология потребителя финансовых услуг: кто в ответе за ошибки?». (Параллельно в соседнем зале говорили про образование.) Моде-

ратор дискуссии, исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков Эльман Мехтиев сразу предупредил выступающих, что собирается «надевать кепку плохого парня» и с пристрастием выяснять, кто же все-таки виноват в ошибках потребителей. Но это не помешало спикерам по началу методично уходить от ответа.

Ольга Томилова, консультант по разработке законодательных инициатив Консультативной группы по оказанию помощи бедным (CGAP) для начала пояснила, что за должностью с таким сложным названием скрывается работа в одном из подразделений Всемирного банка. Она сообщила, что, согласно демографической классификации ООН, российское общество уже считается старым. Доля россиян старше 60 лет в 2016 году достигла 20%.

Сергей Антонян, руководитель направления исследований финансовых технологий Аналитического центра НАФИ совместно с Томиловой представил презентацию «Готовы ли пожилые люди к дигитализации?». Оказалось, конечно, что не совсем. Пожилые люди сегодня часто оказываются вне финансовых услуг. А если и пользуются ими, то крайне редко, и преимущественно платежами (за квартиру, телефон и т. п.). К банкомату пожилые прибегают крайне редко, и при этом все равно просят помощи сотрудников банка. Пользование банкоматом создает определенный психологический дискомфорт: пожилые люди чувствуют, что им «дышат в спину», что они делают все очень медленно, задерживают других. Кроме того, им зачастую хочется сесть, поставить сумку... Но есть и хорошие новости. Компьютерная грамотность среди пожилых растет. Из них 44%, по данным 2014 года, имели возможность доступа к интернету, однако современные каналы платежей ими все равно не используются, и использовать их они не планируют. Мехтиев тут же предположил, что здесь могли бы помочь некие преференции за пользование цифровыми каналами.

– Пожилые люди экономны и прагматичны, считают каждую копейку, – согласился Антонян.

– Скорее, причина нежелания в том, что они считают онлайн-каналы неудобными и небезопасными – предположила Томило-

ва. Существует даже специальный сервис: в банке готовы поставить печать на оплаченную квитанцию, распечатанную из интернета. И сервис этот довольно востребован. Пожилые люди считают, что если у них на руках нет документа об оплате, то она недействительна.

– Я не понимаю, что происходит, но и предыдущий оратор, и вы, ушли от ответа на вопрос: кто же все-таки виноват? – возмутился «плохой парень», передавая слово Наталье Коршунковой, эксперту «Народного рейтинга» портала Banki.ru.

Коршункова предположила, что в ошибках потребителей больше виноват банк, потому что на его стороне дипломированные экономисты, юристы, психологи, которые тщательно готовят банковские продукты. А потом рассказала немного о народном рейтинге, который Мехтиев охарактеризовал как «стену плача».

Алишер Акбаралиев, исполнительный директор Ассоциации микрофинансовых организаций Кыргызской республики, поведал, что 33% кредитного рынка Кыргызстана – это микрофинансовый сектор. По его словам, в регионе с прошлого года реализуется программа по повышению финансовой грамотности, и результаты уже заметны. Уровень перекредитованности (количества заемщиков, которые не могут обслуживать свои долги) снизился с 30% до 17%. Увеличилось количество депозитариев физических лиц в 3–4 раза за последние 2–3 года. Он также рассказал, что в Кыргызстане кредитор не имеет права выдавать кредит, если он превышает 50% месячного дохода семьи за вычетом всех обязательных платежей. Руководитель Исследовательской группы ЦИРКОН Игорь Задорин привел данные любопытного исследования. По его данным, многие респонденты винят в том, что потеряли деньги... средства массовой информации. Хотя сами и выбирали их в качестве финансовых «советчиков». Половина респондентов считает, что СМИ время от времени их обманывают. При этом около 20% из них даже в этом случае не хотят проверять полученную информацию. Но есть и позитивные тенденции: за последние пять лет в полтора раза выросла доля респондентов, которые проверяют информацию в интернете.

ПРОЦЕНТ РИСКА. КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

«Аргументы и Факты», 17/12/2016, Алексей Чеботарёв

Ставки по вкладам снижаются до однозначных цифр, частые отзывы лицензий также не добавляют банкам привлекательности. АиФ.гу попробовал разобраться, есть ли небанковские способы инвестирования для людей со средними доходами и насколько они безопасны.

Интернет-ростовщики или интернет-жулики?

«В 90-е, когда интернет был ещё очень медленным, наши инвесторы собирались в зале Московского фондового центра на Преображенке, – вспоминает Ирина Лапина, работавшая в это время менеджером программы «Частный инвестор» агентства «Финмаркет». – Люди были самые разные. Особенно запомнились дядечки в шапках «петушок» и болоньевых куртках, привозившие в сумках-тележках на регистрацию килограммы акций „Гермес-Союз“».

Пик «народных инвестиций» пришёлся на период ваучерной приватизации (1994–1997 гг.). Сейчас, по признанию брокеров, народных инвесторов полностью вытеснили сотрудники финансовых компаний и их приятели. Народ же считает, что акции и облигации – только для профессионалов.

А вот доступность и скорость интернета значительно возросли. Поэтому первое, о чём может задуматься ищущий альтернативы нищете банковских процентов россиянин – официально зарегистрированные сервисы «взаимного кредитования». Таких площадок в русскоязычном сегменте много, самых крупных – около десятка. Там предлагают не вставая с дивана давать деньги в долг людям под огромный процент (от 17 до 550% годовых, в среднем под 30–40%). Вложить можно хоть сто рублей, в отличие от МФО, куда, по требованию закона, принимают не менее 1,5 млн. Зарегистрироваться несложно: вводишь паспортные данные и номер карты (электронного кошелька платёжной системы), где деньги лежат. Затем получаешь доступ к списку заявок: там указаны сумма, кото-

рая нужна, цель кредита и рейтинг заёмщика. Рейтинг показывает, какова вероятность возврата денег. Чем рискованнее заёмщик – тем выше ставка. Суммы нужны разные, до десятков тысяч рублей. Обычно в таком кредитовании применяют коллективный сбор, когда кредиторы скидываются до нужной суммы. Сроки, на которые берут кредит, – от пары дней до полугода.

Живут порталы официально на процент (в среднем 1–3%) с кредиторов (некоторые берут и с заёмщиков). С прошлого года такие компании регулярно отчитываются перед ЦБ (Банк России, однако, отчётность не раскрывает). Вкладчикам-инвесторам там обещают всяческое содействие в возвращении денег и сулят прибыль от 100% годовых.

Только вот реальность сильно расходится с содержанием рекламы. «Такие сайты живут, наращивая объёмы кредитов, – утверждает на форуме таких кредиторов один из бывших вкладчиков сервиса, которому не вернули средства 8 из 10 заёмщиков. – Доходность у кредиторов по факту отрицательная! Для заёмщиков сервис прекрасный, т. к. вероятность взыскания долга крайне мала. Ведь судиться и направлять решения суда приставам кредиторы должны сами (а это немалые деньги, в сравнении с суммами займов, и вагоны времени). Пока что даже у кредиторов-юристов это получается с трудом: выигранные суды есть, а вот успешного взыскания еще не было». И таких отзывов тысячи.

«Кидал-инвест»

По данным Национального бюро кредитных историй, в III квартале число инвесторов в микрофинансовые институты выросло более, чем на четверть. Некоторые СМИ даже сообщали о «миллионе вкладчиков» в МФО. «Я подозреваю, что вкладчики объединяют средства и оформляют инвестицию на кого-либо одного», – заявил АиФ.гу Павел Медведев, экономист, финансовый омбудсмен РФ.

Михаил Мамута, начальник Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России, полагает, что речь может идти обо всей совокупности микрофинансовых институтов, – МФО, кредитных кооперативах и так далее – и предлагает проверять информацию о таких компаниях на сайте ЦБ: «Банк России не осуществляет контрольно-надзорные мероприятия в отношении компаний, не имеющих соответствующих лицензий и не входящих в Государственный реестр».

Впрочем, хотя для профессионалов эти фирмы имеют тысячи отличий, для рядовых вкладчиков все они одинаковы: вы приносите наличные или безналичные деньги, взамен вам обещают прибыль в процентах годовых и выдают бумагу (договор, свидетельство о вступлении в кооператив и т. п.), где сказано о ваших и компании правах и обязанностях. Но цена этих документов иногда не больше стоимости бумаги, на которой они напечатаны. Например, сегодня в одной из башен ММДЦ «Москва-Сити» вклады населения свободно, обещая 45% годовых, принимает организация, не имеющая никаких лицензий ЦБ и не входящая ни в какой реестр. Её официальный вид деятельности – торговля аудио- и ви-

деотехникой! «Надо в таких случаях идти в полицию, – говорит П. Медведев. – Она, правда, крайне неохотно возбуждает уголовное дело, а если возбуждает, то редко принимает меры к тому, чтобы деньги нашлись. Но, помимо опасности отнести деньги в нелегальную организацию, есть опасность отнести их в легальную и через некоторое время обнаружить, что нет выплат, и нельзя вернуть деньги...»

«Ситуация очень серьезная и грозит повторением массовых обманов вкладчиков, как в 90-е, – рассказал AiF.ru менеджер брокерской компании Николай Сидорчук. – Но вкладывать в МФО (будем так называть все эти конторки) всё-таки можно. Чтобы не прогореть, нужно, во-первых, знать её учредителей: пусть это будут друзья-родственники или известный банк из первой сотни, государственный или полугосударственный. Во-вторых, ваш „вклад“ должен быть застрахован, желательно – в крупной страховой компании. В-третьих, вы должны хорошо знать, во что инвестирует МФО. Желательно, чтобы она инвестировала в бизнес, годный к масштабированию, в компании, продающие франшизы... Это технологичные виды деятельности, вроде пиццерий, фирм, занимающихся досугом и дополнительным образованием детей...»

Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения»

1. Тема: «Самооценка личного финансового планирования и поведения»

2. Цель тренинга: Обозначить важность и отработать навыки управления имеющимися ресурсами, постановки финансовых целей, ведения бюджета, принятия самостоятельных решений по управлению финансами.

3. Ключевые задачи тренинга:

- Тест «Мое отношение к деньгам». Анализ результатов.
- Учет ежедневных доходов и расходов. Анализ текущей ситуации.
- Постановка финансовых целей.
- Как управлять бюджетом, чтобы достигать финансовых целей?
- Откуда я получаю информацию по этой теме?

4. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Проблематизация и тест

Ведущий:

Наверняка вы замечали, что люди с одинаковым уровнем дохода могут жить совершенно по-разному. Кто-то умудряется на свои доходы создавать семью, растить детей, приобретать недвижимость и регулярно отдыхать на море, а другие (зарабатывая столько же) еле сводят концы с концами. Более того, в жизни любого человека были моменты, когда его доход увеличивался в несколько раз, но вместе с этим резко возрастали и расходы. Что же необходимо сделать для того, чтобы улучшить качество жизни?

Я предлагаю каждому из вас честно ответить на несколько вопросов и узнать свое отношение к деньгам. Я выведу на экран по очереди 15 утверждений. Помечайте у себя номер вопроса и свой ответ – букву от А до Д, где:

А – совсем не про меня,

Б – в малой степени про меня,

В – нейтрально,

Г – очень похоже на меня,

Д – в точности про меня.

Затем я выведу на экран баллы за каждый ответ. Вы подсчитаете полученные

баллы и сможете оценить результат – собственное отношение к управлению своими финансами. Этот тест исключительно для вас, поэтому результаты будут известны только вам. Будьте максимально честными.

Вопросы:

1. Я хочу знать, куда девается каждая копейка.
2. Я думаю, это важно – содержать в порядке все документы, договоры, чеки и квитанции.
3. Сумма моих ежемесячных расходов меня не волнует.
4. У меня есть принципы, которыми я руководствуюсь при совершении трат.
5. Я радуюсь материальным благам, а стоимость – это не вопрос!
6. Когда дело касается дарения, я составляю план, кому и что подарить.
7. Я думаю, что кредитные карты – это здорово, но пользуюсь ими редко. Для меня важно поддерживать социальный статус, сколько бы мне это ни стоило.
8. Я беспокоюсь о своих способностях сохранять и инвестировать средства.
9. Я часто совершаю импульсивные покупки.
10. У меня нередко случаются просрочки по выплате долгов.
11. Я регулярно ищу выгодные предложения, акции, скидки на различные услуги.
12. Деньги из моего кармана утекают как вода, и я не могу понять, куда.
13. Когда горит свет во всех комнатах моего жилища, я не думаю, сколько это стоит.
14. Когда мои расходы растут, я не беспокоюсь о том, чтобы найти дополнительный заработок.

Подсчитайте свой результат

(см. таблицу 1).

Оцените результат:

15–35 – Встречаются трудности при обращении с деньгами, возможно, нет четких приоритетов по расходам в течение месяца. Скорее всего, случаются долги

Таблица 1.

Вопросы	А	Б	В	Г	Д
Я хочу знать, куда девается каждая копейка	1	2	3	4	5
Я думаю, это важно – содержать в порядке все документы, договоры, чеки и квитанции.	1	2	3	4	5
Сумма моих ежемесячных расходов меня не волнует.	5	4	3	2	1
У меня есть принципы, которыми я руководствуюсь при совершении трат.	1	2	3	4	5
Я радуюсь материальным благам, а стоимость – это не вопрос!	5	4	3	2	1
Когда дело касается дарения, я составляю план, кому и что подарить.	1	2	3	4	5
Я думаю, что кредитные карты – это здорово, но пользуюсь ими редко.	1	2	3	4	5
Для меня важно поддерживать социальный статус, сколько бы мне это ни стоило.	5	4	3	2	1
Я беспокоюсь о своих способностях сохранять и инвестировать средства.	1	2	3	4	5
Я часто совершаю импульсивные покупки.	5	4	3	2	1
У меня нередко случаются просрочки по выплате долгов.	5	4	3	2	1
Я регулярно ищу выгодные предложения, акции, скидки на различные услуги.	1	2	3	4	5
Деньги из моего кармана утекают как вода, и я не могу понять, куда.	5	4	3	2	1
Когда горит свет во всех комнатах моего жилища, я не думаю, сколько это стоит.	5	4	3	2	1
Когда мои расходы растут, я не беспокоюсь о том, чтобы найти дополнительный заработок.	5	4	3	2	1

или проблемы с выплатой кредитов. Деньги не являются главной ценностью в жизни, о них не особо задумываются. Разве что в том случае, когда они вдруг «неожиданно» заканчиваются. Рекомендуется пересмотреть свои привычки и принципы обращения с деньгами.

36–55 – В отношении денег ситуация более или менее ровная. Иногда возникает недоумение, что «деньги, вроде, есть, а сбережений нет». Баланс доходов-расходов в норме. Возможно, предпринимались самостоятельные попытки управления финансовыми потоками, но не было единой системы, четких целей.

56–75 – Присутствует контроль за доходами и расходами, есть финансовые цели, и понятны способы их достижения. Достаточно четко проявляются такие черты характера, как скрупулезность, тщательность и бережливость. Могут быть сомнения относительно способов и инструмен-

тов сохранения и приумножения денег. Высокий потенциал для дальнейшего развития в финансовом планировании.

(Шеринг – обсуждение результатов с участниками треннга).

Ведущий: Что же необходимо для улучшения качества жизни? Какие вы делаете шаги в вашем личном финансовом планировании? *(Участники высказывают свои соображения, ведущий записывает идеи участников на флипчарте.)*

Ведущий:

Для начала необходимо научиться более эффективно распоряжаться своими финансами. Эффективное управление финансами (личными и/или семейными) начинается с понимания элементарных принципов семейной экономики, а также с совершения простых регулярных действий по контролю за повседневными тратами. Денежные потоки, с которыми каждый из нас имеет дело, имеют два

направления: к нам (это наши доходы) и от нас (это расходы).

Упражнение: Картина моих финансов сегодня.

Ведущий раздает участникам бланки учета расходов. Приложение №1. Бланк учета расходов.

Ведущий: Расходы – сумма средств, направленных одним человеком или семьей на собственные нужды. К расходам относятся: оплата коммунальных услуг, питание, телефон, интернет, приобретение одежды, обуви, транспорт (как общественный, так и личный), обучение, занятия спортом, отдых, путешествия, развлечения, медицинское обслуживание и др.

Возьмите обычный месяц вашей жизни и запишите суммы расходов, какими их помните. Затем сложите все записанные цифры, получится общая сумма расходов за месяц. Умножьте ее на 12. Перед вами сумма расходов за год.

Также у человека бывают нерегулярные расходы, которые случаются один или несколько раз в год. Отпуск, абонемент в спортзал, страховка автомобиля и т. д. Запишите эти расходы, просуммируйте их, полученную сумму прибавьте к цифре регулярных расходов. В итоге у вас должна получиться одна общая сумма расходов за год. Кто-то почувствовал себя миллионером?

Следующий шаг – доходы. (*Ведущий раздает бланки учета доходов*) Приложение №2. Бланк учета доходов.

Доходы – это сумма полученных денежных средств за определенный период времени: зарплата, проценты по вкладам, арендная плата за сдаваемую недвижимость.

По аналогии вспомните, откуда к вам поступили деньги за последний месяц. Запишите их, просуммируйте, чтобы получилась сумма доходов за месяц. Умножьте на 12, получится сумма доходов за год.

Очень важно понимать, какие из ваших доходов являются регулярными, а какие пополняют ваш кошелек лишь разово.

Регулярный доход – это доход, который, согласно ожиданиям человека, со-

хранится в течение определенного (как правило, длительного) периода времени, а нерегулярный – тот, который в будущем может исчезнуть.

Возможно, ваш семейный бюджет пополняется несколько раз в год (к примеру, в результате получения премии, гонорара или подарка от родственников). Эти деньги тоже учитываются. Запишите их ниже, прибавьте к сумме доходов за год. В итоге у вас должна получиться одна общая сумма расходов за год.

И последнее действие. Вычтите из суммы доходов (Д) сумму расходов (Р) и оцените полученный результат. Что вы думаете по этому поводу?

Очевидно: для того чтобы нам хватало на жизнь, наши доходы должны быть по крайней мере не меньше расходов.

Если расходы равны доходам, то финансы сбалансированы. Не приходится занимать деньги, но и сбережения не делаются (не из чего). Если доходы больше, чем расходы, то можно делать сбережения. Сбережения – это разница между доходами и расходами, которую мы постепенно накапливаем. Когда сумма сбережений окажется достаточной, мы достигнем цели.

Скорость движения к цели можно оценить по разнице между Д и Р.

Запишите для себя конкретную финансовую цель и попробуйте составить план управления доходами и расходами, который позволит достичь ее.

Пример постановки финансовой цели. Определитесь во времени и по стоимости.

Например:

Отдых в экзотической стране в сентябре 2017 г., стоимостью 100 000 руб.

До даты реализации цели – 7 месяцев.

Зная количество месяцев, мы можем рассчитать, сколько денег потребуется откладывать ежемесячно. В нашем примере для отпуска: $100\,000 \text{ руб.} \div 7 = 14\,286 \text{ руб.}$ (необходимая «дельта»). Возможно ли выделить средства из бюджета для накопления на эту цель?

Нужна оптимизация текущих расходов для выделения средств на эту цель?

Не вступает ли в конфликт эта цель с другими вашими целями?

Какие еще есть способы достижения этой цели?

Одним из способов поиска средств для достижения финансовых целей является оптимизация доходов-расходов.

Первый этап – учет. Для оптимизации доходов и расходов необходимо 1–3 месяца вести учет. Лучше всего это делать в электронном виде, нежели на бумаге. Это может быть таблица в Excel (приложение №3. Пример учета доходов и расходов), приложение в смартфоне.

Второй этап – анализ полученных результатов. После 1–3-х месяцев важно оценить полученные результаты. Что вы можете сказать по поводу полученных цифр? Какие появились мысли и идеи? Возможно ли как-то скорректировать цифры? Заметили ли вы явный перерасход? Какие статьи возможно скорректировать для освобождения средств? Третий этап – составление бюджета. После нескольких месяцев ведения учета вы знаете, сколько денег вам нужно для той или иной статьи. Очень удобно в таблице создать колонку/строку «Факт» для расходов. И для доходов, если ваш доход изменяется из месяца в месяц. В течение месяца отслеживать по статьям, насколько вы приблизились к факту. Стоит ли снизить «скорость» трат или, наоборот, задуматься о заработке. С первого раза может не получиться. Нестрашно, это нормально. Главное – не бросайте. Навык следования бюджету вырабатывается, как и любая привычка, со временем.

Из каких источников вы получаете информацию, необходимую для принятия решений? *(Шеринг с группой)*.

Интернет, телепередачи, пресса, знакомые, профессиональные консультанты?
Упражнение: Слухи

Количество участников – 4–5 человек (в зависимости от количества участников в группе).

Один участник остается с ведущим, остальные выходят за дверь. Ведущий читает участнику статью из новостной ленты любого издания, желательно про деньги. Участник 1 внимательно слушает, ничего не записывает. Ведущий заканчивает читать. Заходит участник 2. Задача участника 1 передать

смысл новости, как запомнил, участнику 2, который зашел в комнату. Участник 2 слушает новость из уст участника 1, ничего не записывает. Задача участника 2 передать новость участнику 3, который после него заходит в комнату. И так по цепочке: участник 3 передает на словах новость участнику 4. Участник 4 передает новость участнику 5. Участник 5 рассказывает, что он понял, ведущему.

Ведущий в конце читает новость всем участникам.

(Шеринг с группой).

Влияет ли на ваши решения информация в СМИ? Если да, то как? Если нет, то есть ли другой источник? Какой?

Какой будет ваша реакция и действия, когда вы слышите, читаете в СМИ о кризисе, пенсиях, росте цен, тарифов ЖКХ, прожиточного минимума, отзыве лицензий у банков, финансовых мошенничествах?

Варианты реакций:

«Никак не влияет. Нет ни радио, ни телевизора».

«Информация в СМИ может стать поводом для более глубокого изучения освещенного вопроса. Но резко что-то делать не кинусь». «Влияет. Начинаю переживать, активно обсуждать со знакомыми...»

«Наблюдаю за курсом доллара-евро. Чтобы понемногу покупать валюту».

«За СМИ наблюдаю периодически, на принятие решений не влияет. Обращаюсь за советами к финансовому консультанту».

«Наблюдаю за отзывами лицензий у банков, нет ли среди них моего банка. Слежу за ставками по вкладам, чтобы не пропустить интересное предложение».

«На сообщение о повышении тарифов, росте цен – расстроюсь, вздохну, и все. Я же не могу на это повлиять».

«Буду искать варианты, льготы, как уменьшить налоговое бремя».

«Надо больше зарабатывать. Тогда рост цен мало будет волновать».

Ознакомиться с дополнительными материалами по данной тематике вы можете на сайте вашифинансы.рф

Приложение № 1. Бланк учета расходов

Если Вы не считаете деньги, то они не считаются с Вами	
Статьи расходов	В среднем за месяц
Ежемесячные расходы	
Коммунальные платежи (или аренда квартиры)	
Оплата электричества	
Дача	
Оплата домашнего телефона	
Оплата мобильного телефона	
Проезд	
Продукты	
Обеды на работе	
Рестораны, кафе	
Отдых, развлечения	
Хобби	
Спорт	
Одежда, обувь	
Хозяйственные товары	
Дети (няня, садик, школа. ВУЗ)	
Домработница	
Лекарства, врачи	
Ремонт автомобиля	
Бензин	
Мелкий ремонт	
Платежи по кредитам	
Сигареты	
Допишите...	
Допишите...	
Итого за месяц	0
ИТОГО: (сумма за месяц) умножить на 12 = (сумма в год)	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:	
Ежегодные расходы	
Отпуск	
Страховка	
Абонемент в спортзал	
Мебель	
Ремонт	
Допишите...	
Допишите...	
Итого ежегодные расходы	0
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ:	
ИТОГО: к сумме ежемесячных расходов за 12 месяцев прибавить сумму ежегодных расходов	
НАПИШИТЕ СУММУ ОБЩИХ РАСХОДОВ ЗА ГОД	

Приложение №2. Бланк учета доходов

«Самое идеальное время для создания капитала – это сейчас!» У. Баффет	
Статьи доходов	В среднем за месяц
Ежемесячные доходы	
Заработная плата на основной работе	
Дополнительная работа	
Доход от сдачи недвижимости в аренду	
Доход от бизнеса	
Проценты в банке от депозита	
Допишите...	
Допишите...	
Итого за месяц	0
ИТОГО: (сумма за месяц) умножить на 12 = (сумма в год)	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:	
Ежегодные доходы	
Ежегодный бонус	
Дивиденды по акциям	
Отпускные	
Допишите...	
Допишите...	
Итого ежегодных доходов	0
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ:	
ИТОГО, к сумме ежемесячных доходов за 12 месяцев прибавить сумму ежегодных доходов	
НАПИШИТЕ СУММУ ОБЩИХ ДОХОДОВ ЗА ГОД	
Доход – Расход = Инвестируемая сумма	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ	

Приложение № 3. Пример учета доходов и расходов

Дни месяца	Доход 1	Доход 2	Доход 3	Откладываем дельту!	Коммунальные платежи	Дом	Продукты	Отдых	Транспорт	Связь	Подарки	Другое	Другое 2
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													

МОДУЛЬ 2. СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Характеристики модуля

Цель:

Научить применять знания о наиболее часто (повседневно) используемых финансовых инструментах и продуктах (банковский вклад, финансовое планирование и инвестиции, платежные инструменты); овладеть методами проверки и анализа информации, распространяемой профессиональными участниками финансового рынка относительно финансовых инструментов.

Задачи:

- Формирование представлений о правильном финансовом поведении в повседневных ситуациях.
- Формирование навыков рационального выбора базовых финансовых инструментов.
- Формирование представлений об ответственности СМИ за предотвращение вовлечения граждан в число жертв финансовых злоупотреблений.

Результаты освоения:

- Знать о формах и особенностях повседневно используемых финансовых инструментов и продуктов.
- Знать о роли СМИ в стимулировании долгосрочных инвестиций населения.
- Знать о системах обмена потребительским опытом в сфере финансовых услуг.
- Знать о влиянии СМИ на поведение вкладчиков и ответственности СМИ за финансовую панику.
- Знать об ответственности СМИ при предупреждении финансовых пирамид и мошенничества в сфере электронных платежей.
- Знать о важности диверсификации портфеля при инвестировании.
- Уметь анализировать характеристики разных видов активов и составлять профиль инвестиционного портфеля с учетом потребностей и жизненного этапа.
- Уметь распознавать и анализировать основные финансовые риски, распознавать «финансовые пирамиды».
- Уметь выявлять значимую информацию эмитентов.
- Владеть методами расчета доходности по вкладам и по небанковским инструментам инвестирования с учетом влияния инфляции на доходность.
- Владеть навыками безопасного финансового поведения в ситуациях мошенничества с современными платежными инструментами.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния информации (СМИ и т. н. «гражданской журналистики») на поведение вкладчиков и на действия населения в ответ на массовые инвестиционные предложения,
- самостоятельную работу по расчетам доходности вкладов различного типа и небанковских инструментов инвестирования на основе предложенных 8–10 задач на вычисление, в том числе с самостоятельным поиском необходимой информации из открытых источников.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Правильность решения домашнего задания	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Банковские вклады»</i> Разновидности основных условий банковского вклада (способ начисления процентов, валюта, срок, пополняемость, условия закрытия и др.). Влияние инфляции и иных макроэкономических факторов на условия вкладов. Система страхования вкладов и ее особенности и ограничения. Влияние СМИ на поведение вкладчиков. Явление «банковской паники». Ответственность СМИ за поддержание стабильности банковской системы.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Небанковские инструменты инвестирования»</i> Виды небанковских инструментов инвестирования (акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты). Срок инвестирования и ликвидность. Баланс риска и доходности. «Финансовые пирамиды». Защита от мошенничества при инвестировании. Правила и источники раскрытия информации эмитентов. Влияние СМИ на привлечение населения к долгосрочным инвестициям/инвестициям в ценные бумаги. Роль СМИ в проведении т. н. «народных» IPO и государственных облигационных займов у населения. СМИ как инструмент предупреждения «финансовых пирамид» и других видов массового финансового мошенничества.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Платежные инструменты»</i> Платежные карты. Электронные деньги. Мобильная коммерция и мобильные платежи. Особенности российского законодательства в сфере электронных платежей. Специфические виды мошенничества и обеспечение безопасности при использовании платежных карт и электронных платежей. Основные тенденции изменения потребительского поведения и восприятия информации, связанные с развитием цифровых и мобильных технологий. Возрастная и региональная специфика пользования новыми технологиями. Роль т. н. «гражданской журналистики» в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Сбережение, инвестиции, платежные инструменты»</i> Расчет доходности по вкладам различного типа (4-5 задач). Расчет доходности по небанковским инструментам инвестирования (4-5 задач).</p>	Самостоят. работа	2

Разновидности основных условий банковского вклада (способ начисления процентов, валюта, срок, пополняемость, условия закрытия и др.)

Банковские вклады – самый известный и самый популярный у населения финансовый инструмент. По данным Банка России по состоянию на конец 2016 года в российских банках население держит вклады более чем на 10 трлн рублей. Поэтому в отношении вкладов уровень финансовой грамотности населения относительно высок, практически все пользователи этого финансового инструмента имеют общее представление о его сути, однако не всегда понимают все его свойства.

Схема инвестирования в банковский вклад (депозит) проста. Заключая договор банковского вклада, вы передаете банку (на определенный срок или до востребования) в пользование денежные средства, а банк обязуется выплачивать гарантированный (как правило, фиксированный) доход за их использование в своей деятельности, например, для фондирования кредитования. Договор вклада заключают на конкретный срок, по окончании которого вкладчик получает обратно инвестированные во вклад средства.

Некоторые банки принимают вклады практически на любую сумму, начиная от 50 рублей. В других банках минимальная сумма вклада может составлять 1000 рублей. Кроме того, различные тарифные сетки банков предполагают ограничение минимальной суммы в зависимости от условий того или иного вида вклада (как правило, это связано с уровнем доходности – доход по вкладу нередко зависит от его величины: чем больше сумма, тем больше ставка). Подавляющее большинство банков имеют на своих сайтах такой сервис, как депозитный калькулятор, позволяющий вкладчику рассчитать потенциальный доход по тому или иному виду вклада.

В соответствии с российским законодательством банк не может без согласования с вкладчиком изменять величину ставки процентного дохода (за исключением вкладов «до востребования») и другие существенные условия договора.

Хотя банковский вклад из всех финансовых инструментов лучше всего знаком населению, у него немало особенностей, в которых разбираются далеко не все. И, в первую очередь, надо прояснить, в чем разница между вкладом и депозитом – эти два понятия часто используются как синонимы, хотя вклад и депозит – не одно и то же. Вклад – лишь одна из разновидностей депозита. Депозит – более широкое понятие. Если вклад можно сделать только в денежной форме, то депозит можно оформить и в виде договора на хранение драгоценных металлов или ценных бумаг. Поэтому каждый вклад является депозитом, но не каждый депозит является вкладом.

«Депозитная операция, которую выполняют банки, имеет большое экономическое значение. Собирая деньги во вклады, банк придает им импульс движения. Деньги, «не работающие» на руках у населения, становятся работающими у банка. Банк не держит эти деньги у себя, он их перераспределяет, передает на началах возвратности другим субъектам, нуждающимся в дополнительных платежных средствах, считая их тем самым дополнительными «энергетическими» ресурсами. Аккумуляция праздно лежащих средств, наконец, позволяет концентрировать мелкие суммы в огромные капиталы, с помощью которых в обществе создается дополнительный доход».¹

Процентный доход

Доход по вкладу рассчитывается как определенный процент от суммы вклада за год. Например, вы положили на счет

¹ Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005. 672 с. – с. 47.

в банке 1000 рублей под 10% годовых. Через год банк вернет вам вашу тысячу рублей и выплатит 100 рублей процентного дохода.

Договор может предусматривать различные условия выплаты процентов по вкладу. Вкладчик может получать их ежемесячно, ежеквартально, ежегодно или по окончании срока действия договора. Как правило, сумма дохода зависит от периодичности выплаты процентов: больше всего приносят вклады, по которым проценты выплачиваются по окончании срока договора, вместе с основной суммой вклада.

Важный момент, связанный с отражением темы процентного дохода в СМИ: часто путают проценты и процентные пункты, говоря про изменение ставок по вкладам и кредитам. Нередко даже на сайтах крупнейших российских банков или в деловых СМИ можно встретить сообщение о том, что ставка по вкладу выросла на 2%, с 8 до 10% годовых. Это грубая ошибка. 1 процент – это одна сотая часть. Если ставку размером 8% годовых увеличить на 2%, она составит отнюдь не 10% годовых, а 8,16%. В данном случае речь идет об увеличении ставки на 2 процентных пункта.

Вклады срочные и «до востребования»

Банковские вклады делятся на две категории: «до востребования» и срочные.

Вклад «до востребования» по определению не имеет срока действия, вкладчик может забрать свои деньги в любой момент. Но по таким вкладам доход будет ниже уровня инфляции, в периоды экономической стабильности ставка снижается почти до нуля. Например, в начале 2017 года ставка по вкладам «до востребования» у большинства российских банков равнялась 0,1%. Так что подолгу держать деньги на таком вкладе невыгодно, они обесцениваются из-за инфляции.

К тому же процентную ставку по вкладам «до востребования» банк может снизить по своему желанию, согласия вкладчика при этом не требуется. По российскому законодательству банк всего лишь обязан за месяц предупредить

вкладчика об изменениях условия договора.

Срочными называют вклады, если в договоре указан срок, на который вкладчик передает свои деньги в пользование банку. За это вкладчик получает доход, размер которого указан в договоре. Обычно процентная ставка несколько выше уровня инфляции. Чем больше размер ставки, тем выше доходность вклада.

Подразумевается, что вкладчик не будет трогать свой вклад, пока не закончится срок действия договора. Хотя запретить клиенту снять свои деньги со счета не может никто. Забрать вклад полностью или частично будет нарушением условий договора, за что предусмотрены санкции: процентный доход начислят уже не по ставке срочного вклада, а по ставке вклада «до востребования». То есть клиент потеряет процентный доход почти полностью. Это, по сути, штраф за нарушение условий договора, поскольку банк не рассчитывал так быстро возвращать деньги, это негативно сказывается на его работе. Нежелание терять доход по вкладу должно остановить людей, пожелавших досрочно изъять деньги из банка.

Существуют и так называемые безотзывные вклады, когда вкладчик не может получить свои деньги, пока срок договора не закончится. Однако в России банкам запрещается заключать договоры вклада на таких условиях, чтобы не спровоцировать недовольства вкладчиков. Вопрос о введении в РФ института безотзывных вкладов обсуждается с начала 2000-х годов. Проблема состоит как раз в низкой финансовой грамотности населения. Противники безотзывных вкладов опасаются того, что людям понравятся высокие ставки по безотзывным вкладам, как наиболее выгодным для обеих сторон, но в чем их особенность, многие не поймут. И когда выяснится, что нельзя получить свои деньги назад в любой момент на усмотрение вкладчика, начнутся конфликты. При этом нужда в деньгах чаще всего будет связана с форс-мажорными обстоятельствами. Общество потребует исключений из правил. Это нивелирует идею безотзывных вкладов и вызовет рост социальной напряженности.

Сторонники безотзывных вкладов, в свою очередь, считают, что это повысит устойчивость банков (так как даст финансовым учреждениям возможность с большей долей уверенности планировать сроки фондирования), а вкладчикам предоставит инструмент с несколько более высоким уровнем доходности, нежели по ныне действующим в РФ вкладам.

В России традиционно предлагают вклады сроком на три месяца, на полгода, на один, два или три года. Дольше, чем на три года, российские банки договоры вклада в настоящее время не заключают, поскольку волатильность валютного рынка может сделать убыточным привлечение денег с фиксированными обязательствами на длительные сроки. Ставки по вкладам могут повышаться или понижаться в зависимости от нескольких факторов:

1. уровня потребности конкретного банка в привлечении средств (фондировании);

2. конъюнктуры рынка и конкурентности условий вкладов;

3. требований регулятора (в целом политика Банка России направлена на то, чтобы предлагаемые банками проценты не превышали средний уровень рынка, рассчитываемый как усредненное значение доходности по вкладам в банках, входящих в ТОП-10 по величине активов).

Соответственно, в одном и том же банке в период кризиса и в период экономического подъема ставки могут отличаться размером больше чем в два раза. Например, в декабре 2014 года, после резкого падения цен на нефть, ставки по вкладам в российских банках буквально в одночасье взлетели с 10–12 до 20% годовых и выше.

Если ставки пойдут вниз, банк сможет привлечь вклады по более низкой цене. Но условия действующего договора срочного вклада менять нельзя, если это ухудшит положение вкладчика. Летом 2015 года «Тинькофф банку» пришлось выплатить вкладчикам 100 млн рублей процентов, недоплаченных из-за неправомерного снижения ставки. Как можно видеть на этом примере, за счет снижения ставок по вкладам банк может сэко-

номить крупную сумму. Чтобы не платить лишнего в течение долгого времени, российские банки в большинстве своем и ограничивают срок действия ставки тремя годами. Причем формально можно заключить договор вклада и на десять лет. Но российская практика показывает, что по таким договорам действует хитрое условие: спустя первые три года ставка по вкладу снижается до уровня текущей на тот момент ставки по вкладам «до востребования». Закон при этом не нарушается, устанавливая разные ставки на отдельные периоды срока действия договора вклада разрешается.

Понятно, что вкладчику нет никакого смысла заключать договор на таких условиях, проще через три года закрыть свой вклад и открыть новый – даже если ставки к тому времени упадут, они все равно, скорее всего, будут выше, чем ставка «до востребования».

По статистике последних лет (данные Банка России) примерно половина вкладчиков в РФ заключает договор больше, чем на год, чуть более трети – менее чем на год, и около 15% имеют вклады «до востребования».

Валюта вклада

Вклады в российских банках можно сделать в рублях, в долларах, реже – в евро. Единичные банки предлагали или предлагают вклады в юанях, швейцарских франках, фунтах стерлингов, японских иенах, норвежских кронах (часть таких предложений связана с территориальной спецификой и более активным торговым оборотом с теми или иными странами, например, банки Дальнего Востока предлагали вклады или ипотеку в иенах, а банки Мурманской области – в норвежских кронах). К сожалению, в российских СМИ распространилась практика именовать такие виды вкладов или кредитов вкладами или кредитами в «экзотических валютах». На самом деле, как правило, речь идет о ведущих мировых валютах, входящих либо в число мировых резервных валют, либо в число региональных резервных валют. Однако зачастую их волатильность зависит от специфических факторов (например, иена подвер-

жена влиянию политики Банка Японии, который традиционно предпринимает интервенции для понижения курса иены в целях повышения конкурентности японской продукции на мировых рынках, курс швейцарского франка коррелирует с курсом золота, курс норвежской кроны, как «керри-трейдинговой» валюты, зависит от стоимости нефти). Поэтому необходимо оповещать население об особенностях тех или иных валют.

В рамках VIP-обслуживания в российских банках можно открыть вклад практически в любой иностранной валюте.

От валюты вклада зависит величина ставки. В рублях ставка выше всего. В иностранной валюте ставки заметно ниже. Чем ниже падает курс рубля к той или иной иностранной валюте, тем ниже будет ставка по вкладу в этой валюте.

Принцип начисления процентов

Банковские вклады отличаются по схеме начисления процентов. Существуют два варианта: с капитализацией процентов и без капитализации.

Как выглядит начисление дохода по вкладам без капитализации? Вы положили в банк на год 1000 рублей под 10% годовых. Через год вы получаете 1100 рублей – вклад и доход в размере 10% от его суммы. Это формула расчета простых процентов.

Доход по вкладам с капитализацией рассчитывается по формуле сложных процентов: проценты начисляются не только на сумму вклада, но и на сумму начисленных до этого, но не выплаченных, а добавленных к сумме вклада процентов. Сумма процентного дохода прибавляется к сумме вклада с определенной периодичностью, раз в месяц или в квартал. В этом случае, открыв вклад на 1000 рублей под 10% годовых, как в предыдущем примере, через три месяца к сумме вашего вклада прибавится 25 рублей (доход за три месяца). И процентный доход дальше будет начисляться уже не на 1000 рублей, а на 1025. Еще через три месяца сумма вклада снова увеличится вместе с процентным доходом.

Возникает закономерный вопрос: зачем нужны вклады без капитализации

процентов, если они очевидно менее выгодны, чем вклады с капитализацией процентов? Дело в том, что по вкладам с капитализацией процентов ставки традиционно немного ниже. И какой вклад будет выгоднее в каждом конкретном случае, нужно считать. При этом могут иметь значение и сумма вклада, и то, на какой срок планируется его открыть, и другие дополнительные условия.

Пополнение вкладов

Существует еще одно различие между вкладами. Одни допускают возможность пополнения, другие – нет. Пополняемый вклад позволяет вкладчику докладывать деньги на счет, увеличивая его сумму. Причем ставка по вкладу может увеличиваться по мере того, как растет его сумма. Допустим, вы положили на счет 100 тысяч рублей под 8% годовых. Если увеличить вклад на 100 тысяч рублей, ставка станет больше, уже 9% годовых.

В некоторых случаях вкладчик может пополнять вклад на свое усмотрение, внося любые суммы в любое время. Но, как правило, банк устанавливает определенный порядок: минимальный и максимальный размер дополнительных взносов, определенный график пополнения (например, не чаще одного раза в три месяца) и т. д.

Досрочное снятие

В последнее время банки предлагают срочные вклады с возможностью снимать с него деньги без потери процентов, либо с частичной потерей процентов – но финальный доход будет все-таки выше уровня ставки «до востребования».

Для таких вкладов обычно устанавливается неснижаемый остаток, снимать деньги разрешается ограниченное число раз, иногда – всего однажды. Может быть и другое условие: не снимать деньги раньше, чем через полгода с момента заключения договора вклада.

Основные критерии банковских вкладов

«Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов депозитов и депозитных сче-

тов. Это обусловлено стремлением банков в условиях сегментированного высококонкурентного рынка наиболее полно удовлетворить спрос различных групп клиентов на банковские услуги и привлечь их сбережения и свободные денежные капиталы на банковские счета»² (см. таблицу 1).

Влияние инфляции и иных макроэкономических факторов на условия вкладов

Размер ставок по банковским вкладам в рублях главным образом зависит от того, как сильно банки заинтересованы в привлечении средств населения. Как финансовый ресурс, вклады физических лиц обходятся банкам недешево (высокий процент, затраты на обслуживание и привлечение вкладов), существуют менее дорогие способы получения заемных денег. Так что ставки по вкладам для населения будут низкими, если на денежном рынке предложение превышает спрос и доступ к фондированию не затруднен.

Как правило, ставки по вкладам физических лиц начинают повышаться в кризисные периоды, когда банкам становится и сложнее, и дороже привлечь ресурсы на денежном рынке (как внешне, так и внутренне). В этой ситуации для небольших финансовых организаций зачастую не остается никаких других доступных источников средств, кроме как деньги населения. В такой ситуации банки начинают повышать привлекательность вкладов высокими ставками. Хорошо заметно, что наиболее высокие ставки всегда предлагают банки небольшие, у крупных игроков рынка нужда в фондировании традиционно не так остра, у них все равно остается доступ и к другим источникам средств, поэтому ставки по вкладам растут не так сильно.

Ставки по вкладам в иностранной валюте меняются в зависимости от ситуации на валютном рынке. Если происхо-

² Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – с. 87.

Таблица 1.

Период начисления процентов	<ul style="list-style-type: none"> – ежемесячно, – ежеквартально, – ежегодно, – по завершении срока депозитного договора.
Принцип начисления процентов	<ul style="list-style-type: none"> – ежемесячно без капитализации, – ежеквартально без капитализации, – ежегодно без капитализации, – ежемесячно с капитализацией.
Виды вкладов по сроку	<ul style="list-style-type: none"> – срочные (на определенный срок), – до востребования, – безотзывные (в РФ не действуют).
Валюта вклада	<ul style="list-style-type: none"> – рубли РФ, – наиболее распространенные мировые валюты (доллары США, евро), – «экзотические валюты» (швейцарские франки, японские иены, норвежские кроны).
Принцип пополнения вкладов	<ul style="list-style-type: none"> – непополняемые, – пополняемые на усмотрение вкладчика, – пополняемые в соответствии с определенными условиями договора (оговариваются периоды и лимиты суммы пополнения).

дят резкие колебания валютного курса, становится непонятно, какая величина ставок будет экономически целесообразной. Поэтому ставки по вкладам в иностранной валюте начинают снижаться, чтобы минимизировать риск убытков.

Например, в 2015 году после падения рубля к доллару и евро в два раза ставки по вкладам в этих валютах тоже снизились вдвое. Если в начале года можно было открыть вклад в долларах под 5,5% годовых, а в евро – под 4–5% годовых, то с июля 2015 года ставки упали до 2–3% годовых. Некоторые банки снизили ставки по вкладам в иностранной валюте ниже 1% годовых, чтобы оттолкнуть клиентов, поскольку из-за валютных колебаний были не заинтересованы открывать вклады. Этот прием называется «заградительная ставка». С точки зрения макроэкономики, на динамику ставок по банковским вкладам оказывают влияние инфляция и ключевая ставка Банка России, как ориентир стоимости для всех операций по привлечению финансовых ресурсов на внутреннем рынке.

Система страхования вкладов и ее особенности и ограничения

С 2004 года в России действует Система страхования банковских вкладов (ССВ) населения. Фонд ССВ формируется за счет страховых отчислений банков РФ (процент от суммы привлеченных вкладов). ССВ – это государственная программа, которая позволяет возмещать вкладчикам разорившихся банков потерянные вклады и доход по ним. Аналогичные программы действуют практически во всех развитых странах мира (причем в ряде стран система страхования распространяется на вклады не только физических, но и юридических лиц). Это позволило в целом снизить зависимость общества от циклических финансовых кризисов, а банки защитить от угроз банкротств (массовое снятие вкладов, как правило, из-за появления панических слухов о возможном крахе банка). Например, на российском рынке признаков банкротств не наблюдалось с 2009 года.

Изначально максимальная сумма возмещения составляла 170 тыс. рублей, во

время кризиса 2008–2009 годов она была повышена до 400 тыс. рублей, затем – до 700 тыс. рублей, в 2014 году – до 1 млн 400 тыс. рублей. Страховка распространяется как на сам вклад, так и на полагающийся по нему процентный доход (если таковой не был получен вкладчиком ранее). Если вклад превышает лимит страхования, оставшаяся часть вклада не считается застрахованной. Как правило, эту часть вкладчикам приходится требовать у банка через суд вместе с другими кредиторами в соответствии с принципами очередности удовлетворения разных видов кредитных требований.

Законодательство РФ устанавливает, что все банки, работающие с вкладами физических лиц, в обязательном порядке обязаны входить в Систему страхования вкладов (ССВ). Оператором ССВ является государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Агентство организует выплату возмещения вкладчикам через уполномоченные банки и контролирует процессы ликвидации и оздоровления (санации) банков.

Все банки – участники Системы страхования вкладов – ежеквартально перечисляют страховые взносы в Фонд обязательного страхования вкладов. За счет средств этого фонда осуществляются возмещения вкладчикам и покрываются расходы, связанные с организацией выплат. Помимо страховых взносов источниками средств фонда служат поступления от продажи имущества в рамках ликвидации и оздоровления банков, вкладчики которых получили возмещение, а также доходы от инвестирования временно свободных средств АСВ. В случае недостаточности объемов фонда для удовлетворения требования вкладчиков используется такой инструмент, как стабилизационные кредиты Центробанка. При этом в российских СМИ зачастую трактуют такую практику, как признак несостоятельности Системы страхования вкладов. Это не соответствует действительности: практика привлечения стабкредитов регулятора в кризисных ситуациях является общемировой.

«Информирование широкой общественности о работе Системы страхова-

ния вкладов влияет на представление о рисках размещения вкладов и степени доверия к банкам... С этой точки зрения необходима дальнейшая популяризация системы страхования вкладов и банковских депозитов, как надежного (гарантированного государством) доходного инструмента».³

В Российской Федерации с 2004 по 2016 годы страховые возмещения получили более 7 млн 400 тыс. вкладчиков 384 банков на общую сумму свыше 1 трлн 300 млн рублей (данные ГК «Агентство по страхованию вкладов»).

Влияние СМИ на поведение вкладчиков. Явление «банковской паники». Ответственность СМИ за поддержание стабильности банковской системы

Для финансовой устойчивости банков большое значение имеет их репутация. Распространение негативных данных о банке через СМИ способно довести его до разорения, поэтому цена ошибки журналиста здесь очень высока.

Поскольку за последние тридцать лет Россия неоднократно переживала банковские кризисы, вкладчики очень остро реагируют на малейшие подозрения в устойчивости банков, несмотря на существование системы страхования вкладов.

Современная российская банковская система знает немало примеров паники вкладчиков, которая приводила к тяжелым последствиям для банковской системы. Бегство вкладчиков разорило десятки банков в период дефолта 1998 года. В 2004 году публикации в СМИ о затруднениях в работе банков спровоцировали массовую панику среди вкладчиков, получившую название «кризис доверия». Наибольшую известность получил конфликт между газетой «Коммерсантъ» и «Альфа-Банком», испытавшим серьезные трудности из-за оттока вкладов после публикаций в газете. Банк подал в суд, который признал сведения, распростра-

ненные редакцией газеты, не соответствующими действительности и порочащими деловую репутацию банка.

В начале мирового финансового кризиса 2008 года паника среди банковских вкладчиков вызвала банкротство американского банка Washington Mutual, ставшее крупнейшим в истории США. Тогда же началось массовое бегство вкладчиков из российских банков, многие из которых в итоге прекратили свое существование. Например, из банка «КИТ Финанс» в течение месяца физические лица забрали 30% средств. Это стало одной из причин, по которой данная финансовая организация оказалась на грани банкротства. Ее с трудом удалось спасти за счет смены собственника и оперативных крупных инвестиций.

Опрос населения, проведенный по заказу Министерства финансов Российской Федерации в 2015 году, показал, что с накоплением сбережений у респондентов связано множество страхов и опасений, оценка рисков, сопутствующих этим процессам, во многом завышена. Часть населения оправдывает отсутствие накоплений опасениями потерять деньги из-за инфляции, деноминации, банкротства банка, обмана. Страх, что в процессе накопления деньги могут обесцениться, особенно свойственны старшему поколению россиян, столкнувшемуся с проблемой гиперинфляции в начале 1990-х годов и дефолтом 1998 года. Молодое поколение и люди среднего возраста объясняют нежелание создавать накопления резкими колебаниями цен, например, многим гражданам проще взять машину в кредит, так как с каждым годом растет цена на новые автомобили. Эти переживания могут возрастать на фоне ослабления рубля и нестабильной экономической ситуации.

Жесткие меры Банка России по оздоровлению банковской системы в 2014–2017 годах, в результате которых прекратили деятельность сотни банков, также вызывают у вкладчиков нервозность. За последние годы несколько раз начинались паника и бегство вкладчиков, причем в большинстве случаев для них не было оснований. Поэтому журналист,

³ Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / [Янин Д. Д. и др.]; под ред. Тайца М. Ю. / – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с. – с. 122.

пишущий о работе банков, должен очень тщательно проверять информацию, которую планирует обнародовать. При этом, разумеется, главной задачей остается информирование общественности о существующих проблемах, а не содействие устойчивости банка (такую «обязанность» СМИ зачастую пытаются навязать банковские пиар-службы).

«Деловые СМИ предоставляют информацию, необходимую для принятия решений участниками экономики, вовлеченными в рыночные отношения. Причем надо понимать, что участниками экономики фактически являются все жители страны, производящие какие-либо товары или услуги, распоряжающиеся личными средствами, работающие в определенной компании или структуре.

Таким образом, деловую журналистику можно определить, как тип качественной журналистики, предоставляющей информацию, необходимую читателю для выработки и принятия наиболее эффективных решений в финансовой, корпоративной (управленческой) либо профессиональной сфере деятельности».⁴

Однако журналисты нередко злоупотребляют оценочными суждениями и прогнозами, интерпретируя события, навязывая аудитории СМИ свою точку зрения, что говорит о непрофессионализме и нарушении корпоративной этики.

Деятельность банков – очень сложная тема, и здесь легко ошибиться человеку, который не имеет финансового образования. Недостаточная осведомленность и непонимание сути вопроса могут привести к одностороннему, необъективному осуждению темы.

Каждый факт должен быть подкреплен авторитетным источником. Чтобы избежать предвзятости и получить объективную оценку того или иного информационного повода, следует обязательно приводить точки зрения двух и более экспертов, чтобы избежать предвзятости. Сами эксперты должны обладать репута-

цией специалистов по тому вопросу, который затрагивается в публикации. Даже ведущие деловые СМИ грешат комментариями плохо осведомленных людей и вводят аудиторию в заблуждение своими некомпетентными высказываниями.

Кроме того, СМИ могут стать объектом манипулирования участниками рынка, которые используют журналиста для распространения дезинформации о своих конкурентах в целях пошатнуть их позиции и очернить в глазах общественности.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Серия статей в электронной газете «Бизнес-Онлайн» (Казань) «Падение ТФБ» представляет собой публикации о банкротстве «Татфондбанка», аккумулировавшего значительную часть вкладов населения в Республике Татарстан. Люди считали «Татфондбанк» надежным, фактически государственным, поскольку крупнейшим акционером банка является правительство Республики Татарстан. В связи с этим суммы многих вкладов превышали застрахованный лимит в 1,4 млн рублей. Организовав серию публикаций в формате специального проекта «Падение ТФБ», газета фактически стала рупором пострадавших вкладчиков, площадкой публичного обсуждения проблемы и поиска ее решения в свете социальных последствий, которые может вызвать ликвидация банка. Благодаря серии статей по теме дефолта «Татфондбанка» СМИ превратились, по сути, в основную площадку по рассмотрению возможных сценариев спасения или санации банков, обеспечили их прозрачность и организовали консультирование пострадавших клиентов. Важный элемент спецпроекта – СМИ практически не давали собственных, авторских оценок и привлекли к процессу обсуждения проблемы «Татфондбанка» несколько десятков профессиональных экспертов. В целом спецпроект можно считать образцом для подражания.

Проблемная статья «Клиенты разорившихся банков – Агентству по страхованию вкладов: Где деньги, Зин...» (га-

4 Деловая журналистика. Блинова М., Борисяк Д., Вайсберг В., Вырковский А., Силуянова П., Ховратович М., Ходоровский А. – М.: МедиаМир, 2012 – с. 14.

зета «Комсомольская правда», 11.06.2016) посвящена проблеме, возникающей у некоторых вкладчиков разорившихся банков, которым Агентство по страхованию вкладов (АСВ) отказывает в компенсации, гарантированной российским законодательством. Речь идет о так называемых «забалансовых вкладах» (то есть принятых банком с нарушением закона, не учтенных на балансе кредитной организации и без страховых отчислений в фонд страхования вкладов). Чтобы упростить понимание проблемы для широкой массы читателей, в публикации приводятся истории конкретных вкладчиков. Речь ведется от первого лица: «— Когда я открывал вклад в марте 2016 года, сомнительных новостей о банке в интернете и СМИ не нашел – кроме сообщения о проверке ЦБ. Это меня, наоборот, заставило больше доверять: раз регулятор проверил и ничего не случилось, значит, в банке все в порядке, – пожимает плечами москвич Валерий Смирнов. – Но из своих 1,35 млн. рублей я получил... чуть больше 9 тысяч. Это проценты за последний неполный месяц. Остальной информации в реестре нет».

Статья подробно объясняет, по каким причинам АСВ отказывает в выдаче компенсации, почему возникают такие ситуации и что может предпринять вкладчик, которому отказали возместить деньги. Действия АСВ оцениваются от лица эксперта – финансовый омбудсмен Павел Медведев резко осуждает подобную практику. При этом в нарушение журналистской этики отсутствует комментарий представителя АСВ. Позиция Агентства дана опосредствованно, с использованием комментариев представителей кредитных организаций, описывающих мошеннические схемы, которые используют как для обмана вкладчиков, так и для обмана АСВ.

Традиционно для массового издания статья завершается советами читателям, что нужно знать, чтобы не возникало проблем при получении компенсации по банковскому вкладу в случае банкротства кредитной организации. Если не считать отсутствия позиции критикуемой стороны (АСВ), в целом статью можно

оценивать, как пример профессионального раскрытия финансовой темы в СМИ, адресованного широкой аудитории.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/26541.7/3557793/>

Проблемная статья «Банковский кризис вышел на улицу» (газета «Коммерсант», 07.07.2004) ставит вопрос о том, чем вызван кризис доверия в банковском секторе России, вследствие которого банки начали вводить ограничения на выдачу и переводы денежных средств вкладчиков и клиентов банка. Автор статьи акцентирует внимание на том, что кризис затронул уже два системообразующих «Гута-банка» и «Альфа-банка», вкладчики которых начали массово забирать свои вклады, поддавшись панике.

В статье подробно описывается, какие сложности возникли у клиентов «Гута-банка» и «Альфа-банка» с получением и перечислением денежных средств. Для создания наглядной картины и большей убедительности в описании происходящего используются элементы репортажа, цитируются рассказы вкладчиков, описывающих трудности, с которыми им пришлось столкнуться: «Вчера ближе к вечеру отделения Альфа-банка были буквально атакованы клиентами. К 19.30 в отделении Альфа-банка на Соколе собралась толпа людей – человек 80. «Вы записались на завтра?» – спрашивает мужчина в конце очереди. «А что толку? – отвечают ему. – Я вот сегодня с утра записывался в центральном отделении – безрезультатно. В итоге пришлось ехать сюда». Девушка у входа в зал, битком заполненный людьми, говорит, что очередь на получение денег с карт стоит уже часа три – а впереди еще человек 40».

Факты в статье подобраны таким образом, чтобы показать несоответствие реальной ситуации заявлениям руководства «Гута-банка» и «Альфа-банка», отрицающим критическое положение этих кредитных организаций. Также автор подчеркивает, что Центральный банк РФ не признает наличие системных проблем в банковском секторе, и предсказывает, что бездействие регулятора может обернуться широкомасштабным кризи-

сом. В качестве свидетельства проявлений кризиса в банковском секторе были перечислены кредитные организации, прекратившие либо ограничившие выдачу вкладов.

Статья вызвала широкий общественный резонанс и усилила панику среди вкладчиков. Акционеры «Альфа-банка» были вынуждены в срочном порядке вложить в банк 700 млн долларов, чтобы расплатиться с клиентами, досрочно закрывающими свои депозиты (эффект банкрана) и остановить их бегство. «Альфа-банк» обвинил издательский дом «Коммерсантъ» в провоцировании паники среди вкладчиков, которая повлекла за собой серьезные финансовые потери, и потребовал возмещения убытков через суд. Первоначально арбитражный суд Москвы постановил взыскать в пользу банка 320,5 млн рублей компенсации. Однако в рамках апелляции суд снизил сумму иска до 10 млн рублей.

Впоследствии большинство экспертов пришло к мнению, что объективных причин для прекращения и ограничения выдачи денежных средств вкладчикам у крупных банков не было. Панику среди вкладчиков произвольно спровоцировало создание системы страхова-

ния вкладов, для участия в которой все розничные банки должны были пройти проверку. В результате проверки у ряда небольших банков были отозваны лицензии, что породило слухи о массовом отзыве лицензий у российских банков. Также существует версия, что паника подогревалась целенаправленно в рамках конкурентной борьбы и попытки передела собственности.

Источник: <http://www.kommersant.ru/doc/488196>

Литература:

1. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Российская газета. – 2003. – № 3375.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. / Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
4. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с.
5. Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
6. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
7. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. – М.: Академия, 2014. – 464 с.
8. Кротов, Н. История создания российской системы страхования банковских вкладов. / Н. Кротов. – М.: Экономическая летопись, 2015. – 576 с.
9. Витрянский В. В. Договоры банковского вклада, банковского счета и банковские расчеты. / Витрянский В. В. – М.: Статут. – 2006. – 555 с.
10. Ефимова Л. Г. Банковские сделки: право и практика. – М.: НИМП. – 2001. – 654 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Чем вклад отличается от депозита?
2. Как рассчитывается доход по банковскому вкладу?
3. Чем вклады «до востребования» отличаются от срочных вкладов?
4. Может ли банк без разрешения вкладчика изменить условия по договору вклада?
5. Перечислите основные условия банковского вклада.
6. Капитализация процентов – принцип действия.
7. Может ли вкладчик снять деньги со срочного вклада до истечения срока договора?
8. От каких факторов зависит повышение и понижение банками ставок по вкладам?
9. Как работает Система страхования вкладов?
10. Причины и следствия «бегства вкладчиков».

Методические рекомендации к лекции «Банковские вклады»

Данная тема является обязательной для изучения, поскольку посвящена самому распространенному среди населения России финансовому инструменту – банковскому вкладу, его разновидностям, принципам начисления процентов. От поведения вкладчиков и СМИ зависит финансовая устойчивость банков. Владение информацией о влиянии макроэкономических условий на доходность по банковским вкладам, а также о системе страхования вкладов снижает риски потерь населением средств на счетах банков, что является проявлением финансовой грамотности держателей вкладов.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – ознакомить студентов с таким инструментом инвестирования и сбережения, как банковский вклад, его разновидности, механизмы начисления процентов, а также страхование вкладов. Особое внимание уделяется формированию у обучающихся осознания зависимости условий банковских вкладов от макроэкономической ситуации, а также ответственности СМИ за сохранение стабильности банковской системы.

Ключевые понятия: банковский вклад, банки, вкладчик, депозит, депозитная операция, процентный доход, срочный вклад, вклад до востребования, безотзывный вклад, процентная ставка, валюта вклада, пополнение вкладов, до-

срочное снятие, страхование вкладов, Агентство по страхованию вкладов, банковская паника.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- различать виды банковских вкладов;
- рассчитывать процент по вкладам с капитализацией;
- рассчитывать процент по вкладам без капитализации;
- классифицировать вклады по основным критериям;
- выявлять факторы изменения процентных ставок по вкладам;
- определять макроэкономические факторы, влияющие на условия банковского вклада.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- какова процедура открытия банковского вклада;
- каковы отличия разных видов банковских вкладов;
- каковы основные подходы к расчету доходности по вкладам;
- какие макроэкономические факторы влияют на уровень ставок по вкладам;
- какие риски влечет за собой открытие вкладов в иностранных валютах;
- каковы особенности системы страхования вкладов в России;

- к каким негативным последствиям приводит распространение неверной информации в СМИ;
- в чем заключается сущность банковской паники.

Личностные характеристики и установки:

- приобретение навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности, как к возможности предупреждения финансовых потрясений на российском рынке;
- понимание роли СМИ в предоставлении качественной информации вкладчикам;
- осознание ответственности СМИ за стабильность банковской системы и сохранность банковских вкладов населения.

Формы организации занятия:

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия;
- самостоятельное решение 5–8 задач на тему лекции.
- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния информации (СМИ и т. н. «гражданской журналистики») на поведение вкладчиков и на действия населения в ответ на массовые инвестиционные предложения.

Самостоятельная работа по расчетам доходности вкладов различного типа и небанковских инструментов инвестирования на основе предложенных 8–10 задач на вычисление, в том числе с самостоятельным поиском необходимой информации из открытых источников

Описание хода занятия

В начале лекции можно выяснить, у кого из присутствующих есть вклады в банках и какого вида, в каких валютах. После краткого обсуждения можно при-

ступить к изложению основного материала.

При изложении материала об основных критериях вкладов можно разделить аудиторию на 2 группы и попросить каждую группу выбрать самый привлекательный вид вклада, опираясь на все критерии (срок, валюта, начисление процентов), и во время обсуждения обосновать этот выбор.

При рассмотрении вопроса о влиянии СМИ можно предложить привести другие примеры возникновения паники на финансовом рынке в результате злоупотреблений журналистов и средств массовой информации, а также случаи манипулирования СМИ участниками рынка.

В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия финансовой проблематики, влияние публикации на решение освещаемой проблемы и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая

- аудиторную работу студентов:
 - активность в командной работе;
 - активность при обсуждении статьи в командах.
- самостоятельную работу студентов:
 - решение 5–8 задач.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

КЛИЕНТЫ РАЗОРИВШИХСЯ БАНКОВ – АГЕНТСТВУ ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ: ГДЕ ДЕНЬГИ, ЗИН...

Тысячи россиян не могут вернуть свои сбережения. Почему?

«Комсомольская правда», 11.06.2016

Система страхования вкладов дала сбой. Впервые более чем за 10 лет существования. Вкладчиков нескольких московских банков не оказалось в реестре клиентов, поэтому в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ) отказываются возвращать им деньги. Что это: мошенничество топ-менеджеров банка, сговор клиентов с сотрудниками или в ЦБ хотят таким образом проучить «серийных вкладчиков»? «Комсомолка» попробовала разобраться в нюансах.

ЗАРЕЕСТРОВЫЕ ФИНАНСЫ

Проблемы возникли у нескольких тысяч вкладчиков четырех столичных банков – это «Кроссинвест», «Стелла», Мико-банк и Мострансбанк. Все четыре лишились лицензий этой весной. И все входили в систему страхования вкладов!

Но денег многие клиенты так и не получили. Более того, информация о депозитах была удалена из компьютеров банка. Либо ее там не было вовсе...

– Я положил деньги, которые копил больше двух лет, а через месяц банк вылетел в трубу. И как теперь мне получить обратно мои 980 тысяч рублей? – недоумевает Владимир Ашин, который работает курьером в Москве. – Я выбрал банк с лицензией ЦБ аж от 1994 года и совершенно не ожидал, что могу потерять деньги. У меня были вклады в четырех банках, и они все лопнули. Но всегда мне возвращали деньги...

Владимир по всем признакам – так называемый серийный вкладчик. Этот термин придумали в ЦБ. Такие люди специально вкладывают деньги в заштатные

банки. Если банк не лишится лицензии, тогда они получают хороший доход. А если обанкротится, государство вернет все деньги со всеми процентами (да еще и окончания срока вклада ждать не придется). Но не все такие расчетливые...

Наталья Ерохина выбирала банк поближе к работе, чтобы было удобнее пополнять вклад. Но в компьютере банка почему-то оказались данные всего о трети от ее сбережений.

– Я была в шоке, увидев, что мне возвращают только 368 тысяч, – сокрушается Наталья. – Последнюю выписку я брала в банке чуть больше чем за неделю до отзыва у него лицензии, и сумма была порядка миллиона.

Почти все горе-вкладчики признают, что польстились на очень высокие ставки. Но при этом свято верили в систему страхования вкладов.

– Когда я открывал вклад в марте 2016 года, сомнительных новостей о банке в интернете и СМИ не нашел – кроме сообщения о проверке ЦБ. Это меня, наоборот, заставило больше доверять: раз регулятор проверил и ничего не случилось, значит, в банке все в порядке, – пожимает плечами москвич Валерий Смирнов. – Но из своих 1,35 млн. рублей я получил... чуть больше 9 тысяч. Это проценты за последний неполный месяц. Остальной информации в реестре нет.

ЗАКОН-ТО ЕСТЬ...

О «неучтенных» вкладах вслух заговорили, когда в 2013 году VIP-вкладчики «Мастер-банка» подали в суд на Агентство страхования вкладов (АСВ). Оно отказывалось выдавать им депозиты на 1,2

млрд. рублей, сославшись на то, что люди заключали с банком нетиповые договоры в обмен на более высокие ставки. В конце 2015-го АСВ проиграло: Конституционный суд оказался на стороне вкладчиков.

С тех пор АСВ чаще всего выплачивало деньги клиентам, информации о которых не было в реестре.

Вторым звоночком стал крах Мособлбанка, у которого за балансом было уже 80 млрд. рублей вкладов, а пострадали не VIPы, а обычные люди. Тогда деньги всем вернули. Но сегодня все иначе: на заявление о несогласии с выплаченной страховкой все чаще отвечают отказом: «Идите в суд!», а не включают в реестр, рассказали «КП» вкладчики «Кроссинвеста».

– То, что происходит сейчас, – это де-факто отмена закона о страховании вкладов. Если так будет продолжаться, не станет никакого способа для вкладчика вернуть свои деньги, – категоричен **финансовый омбудсмен Павел Медведев**.

– Ни один банк не может дать справку о том, что ваш вклад находится в реестре. У большинства пострадавших вкладчиков есть на руках все документы с подписями и печатями – от договора открытия счета вклада до ежемесячных выписок и приходных ордеров, – сетует **глава инициативной группы вкладчиков Ярослава Волкова**.

МОШЕННИКИ КТО?

– В некоторых банках аферы с обнулением вкладов поставлены на поток, – рассказал «КП» знакомый с ситуацией банкир. – Так, например, было в Мособлбанке, где мошенниками оказались топ-менеджеры. Но часто такими махинациями занимаются и рядовые сотрудники – например, кассиры или операционистки. Если в банк пришла комплексная комиссия ЦБ, потом начинается разброд и шатание: топ-менеджеры «сидят на чемоданах», работают не все видеорекамеры, наличность может пересчитываться не каждый день. Сотрудники могут сделать вывод, что дни банка сочтены, а учет и контроль ослабевают.

Кассирам в такой ситуации легче проворачивать свои махинации. Схема проста: знакомым предлагают оформить фиктивный вклад. Деньги реально никуда не вносятся, делаются лишь подтверждающие

документы. В итоге клиент потом получает всю сумму по страховке и отдает половину кассиру-подельнику.

Не исключено, что среди тех, кто сейчас бьется за компенсации, есть и такие «мертвые души». Но даже если в банках, как считает АСВ, были зафиксированы признаки фиктивных вкладов, вряд ли сговориться могли тысячи вкладчиков.

– За последние три года всего в 11 случаях банкротства банков их вкладчики не находили себя в реестре. Тогда АСВ и ЦБ обращались в правоохранительные органы, которые помогали устанавливать реальные обязательства банка перед клиентами. И это позволяло гражданам избежать долгих судебных разбирательств, – говорит **зампред ЦБ Михаил Сухов**.

В ЦБ официально обещают вернуть деньги горе-вкладчикам. Но только тем, у кого на руках все документы, и после того, как во всем разберется полиция.

СПРАВКА «КП»

Агентство по страхованию вкладов было создано в 2004 году, чтобы защитить вкладчиков от банкротств или отзывов лицензий. До этого люди опасались держать деньги в банках и при слухах об ухудшении ситуации в экономике бросались снимать деньги.

С момента создания АСВ выплатило вкладчикам более триллиона рублей, выплаты получили около 2,5 млн. человек. Сейчас держать в одном банке можно до 1,4 млн. рублей – эту сумму в случае банкротства вернут в стопроцентном объеме.

КСТАТИ

Это возмещение – взять и сократить

Причины, почему АСВ не всем возвращает деньги, – это не только разгул мошенничества, но и нехватка денег. С момента прихода в ЦБ Эльвиры Набиуллиной началась массовая чистка банковского сектора (см. графику). В итоге накопленные в агентстве от ежеквартальных взносов банков средства быстро кончились. Теперь Центробанк на постоянной основе спонсирует АСВ.

Летом 2015 году Сбербанк подготовил доклад, в котором указывалось: фонд страхования вкладов быстро опустошает

ся в том числе из-за «серийных вкладчиков» – клиентов, которые вкладываются под высокие ставки в подозрительные банки. По подсчетам аналитиков, «серийщики» в последние пару лет получили около четверти всех страховок от АСВ.

Тогда же глава Сбера Герман Греф предложил ограничить число страховых выплат на человека в течение жизни или ввести комиссию – выплачивать только часть вклада, если у банка отзовут лицензию (например, 90%). Мол, чтобы клиенты сами оценивали риски. Тогда ЦБ не поддержал инициативу, опасаясь за устойчивость банковской системы.

– Закон о страховании вкладов был придуман специально для того, чтобы любой человек мог вынуть свои сбережения «из матраса» и безопасно размещать их

в банке. И не важно, во скольких банках и в каких именно. Какая разница, если человек вливает свои сбережения в экономику? – встал на защиту «серийных вкладчиков» финансовый омбудсмен Павел Медведев.

СОВЕТЫ «КП»

Учитесь не быть обманутым

1. Не открывайте вклады в мелких банках с подозрительно высокой ставкой, в них больше вероятность мошенничества.

2. Читайте договор вклада перед подписанием.

3. Сохраняйте все документы, в том числе чеки и приходно-кассовые ордера, после каждого пополнения.

4. Заведите интернет-банк, чтобы видеть движения по счетам.

БАНКОВСКИЙ КРИЗИС ВЫШЕЛ НА УЛИЦУ

Системообразующие банки столкнулись с клиентами

Газета «Коммерсантъ», № 121, 07.07.2004

Вчера кризис на рынке межбанковского кредитования, существование которого больше месяца отрицает Банк России, впервые приобрел угрожающие очертания. Сразу два системообразующих российских банка – Альфа-банк и Гута-банк – столкнулись с серьезными проблемами. Гута-банк с самого утра прекратил обслуживание клиентов, а к вечеру и отделения Альфа-банка осаждали сотни вкладчиков. Если в ближайшее время ЦБ не примет решительных мер, то ситуация может окончательно выйти из-под контроля.

Среди российских банков, по данным Ъ, на 1 апреля Альфа-банк занимал 5-е место по размеру собственного капитала (25 млрд руб.) и 4-е место по сумме чистых активов (166,76 млрд руб.). Альфа-банк привлек от граждан средства на 31,97 млрд руб. Гута-банк занимал 26-е место по размеру собственного капитала (4,5 млрд руб.) и 21-е место по величине чистых активов (31,35 млрд руб.). Гута-банк привлек от граждан во вклады 5,8 млрд руб.

Вчера впервые с начала кризиса на межбанке серьезные проблемы открыто проявились у двух крупных ритейловых банков – Альфа-банка и Гута-банка. Количество вкладчиков каждого из них исчисляется сотнями тысяч. И именно такая пара банков наиболее показательна. В середине июня аналитик Альфа-банка заявил, что ситуация с Гута-банком станет «лакмусовой бумажкой для всей российской банковской системы». Теперь кризис вышел за пределы отчетов аналитиков и кулуарных разговоров банкиров на улицу.

Вчера с самого утра клиентов Гута-банка ожидал неприятный сюрприз: все московские отделения банка оказались закрыты «по техническим причинам». На дверях отделений висела следующая «информация для клиентов»: «В связи с оттоком денежных средств в течение июня в размере 10 млрд руб. и существенным нарастанием платежей в июле Гута-банк в настоя-

щее время не в состоянии осуществлять текущие платежи и производить выплаты по вкладам».

Центральное отделение Гута-банка в Орликовом переулке было просто закрыто. На Сухаревской площади вкладчики мирно обсуждали факт прекращения банком платежей. Мужчина средних лет, оказавшийся вкладчиком, пояснил Ъ, что охрана впускает только тех клиентов, которые имели какие-то предварительные договоренности с сотрудниками отделения. По наблюдениям Ъ, особенно охотно впускали клиентов с платежками. Правда, большинство из них выходило назад, так и не проведя платежи. Один из вышедших шепнул корреспонденту Ъ, что операционистка отговорила его проводить платеж: «Говорит, что все равно не пройдет. И еще сказала, что проблемы у Гута-банка надолго».

В отделении Гута-банка на Мясницкой улице стояли длинные очереди к банкоматам: каждый хотел лично убедиться, что и по его карточке деньги не выдаются. Также работала одна операционная касса, в которой принимали заявления от физических лиц о расторжении договоров. Вкладчица Ирина, попросившая не называть ее фамилии, сообщила, что денег в кассе нет, так как их все на ее глазах «увезли в большой сумке». Около 15 часов вкладчиков в кассу пускать перестали, и всем было предложено прийти на следующий день.

Нет денег в Гута-банке и для выплат пользователям банковским круглосуточными системами электронных платежей «Телебанк» и «Телеинфо». Клиенты «Телебанка» получают сообщение, что «временно по техническим причинам прекращен дистанционный доступ к счетам посредством систем 'Телебанк' и 'Телеинфо'. Приносим извинения за доставленные неудобства». А ведь еще в понедельник о неудобствах не было и речи: Гута-банк объявил о введении нового вклада «Удобный», отличительной особенностью которого было то,

что «через шесть месяцев после открытия вклада клиент может досрочно закрыть депозит в любой момент времени».

Слухи о проблемах Гута-банка пошли сразу после разразившегося кризиса на рынке МБК, спровоцированного отзывом лицензии у Содбизнесбанка. Банки начали повально закрывать лимиты друг на друга. Гута-банк попытался преодолеть кризис ликвидности и привлечь средства со стороны. Внешторгбанк (ВТБ) сначала пообещал предоставить ему многомиллионный кредит, а потом неожиданно передумал (см. Ъ от 30 июня и 2 июля). Однако президент ММВА Алексей Мамонтов считает, что «такой банк, как Гута-банк, в результате слухов рухнуть не мог, как бы ЦБ ни убеждал нас том, что единственная причина – слухи. Из Гута-банка ушла треть баланса, а реализовать активы второго порядка они не смогли».

Вчера же, по данным Ъ, Гута-банк рекомендовал сотрудникам искать себе новую работу, а клиентам – переводить счета в другие банки. И ряд крупных клиентов Гута-банка уже сделал это. Как заявил вчера Ъ гендиректор УК «Монтес Аури» Сергей Стукалов, «для расчетов с пайщиками были открыты счета в московском отделении свердловского Губернского банка. Кроме того, в настоящее время ведутся переговоры об открытии дополнительных счетов в Тверском отделении Сбербанка».

Такая же ситуация наблюдается и в региональных отделениях Гута-банка.

В официальных же объявлениях в московских отделениях Гута-банка говорится, что «сейчас руководством Гута-банка принимаются необходимые меры по восстановлению текущей ликвидности кредитно-финансового учреждения. Об изменении ситуации будет сообщаться дополнительно». В Гута-банке официально ситуацию не комментируют. «Ничего 'Коммерсанту' говорить не будем», – заявил вчера Ъ пресс-секретарь группы «Гута» Василий Борисов. Тем не менее, как стало известно Ъ, вчера один из вице-президентов Гута-банка приезжал в МГТУ ЦБ с вопросами, что делать в сложившейся ситуации. Как сообщил Ъ источник в МГТУ, «это было завуалированной просьбой о введении в банк временной администрации».

Однако, как подчеркнул источник в МГТУ, формальные основания для ее введения появятся только через несколько дней. Правда, официально в МГТУ Ъ сообщили, что им неизвестно ни о каких переговорах с представителями Гута-банка.

В конце дня один из руководителей Банка России заявил Ъ: «В настоящее время проводятся активные консультации между руководством Гута-банка и заинтересованными российскими банками, которые могут способствовать решению проблемы Гута-банка при содействии ЦБ. Больше ничего сказать не могу».

Вчера ближе к вечеру отделения Альфа-банка были буквально атакованы клиентами. К 19.30 в отделении Альфа-банка на Соколе собралась толпа людей – человек 80. «Вы записались на завтра?» – спрашивает мужчина в конце очереди. «А что толку? – отвечают ему. – Я вот сегодня с утра записывался в центральном отделении – безрезультатно. В итоге пришлось ехать сюда». Девушка у входа в зал, битком заполненный людьми, говорит, что очередь на получение денег с карт стоит уже часа три – а впереди еще человек 40. «Но это лучше, чем в центре. Мы тут целым офисом объехали все отделения – там вообще очередь под 200 человек, люди записываются на следующие дни». В Сокольниках уже к семи часам в очередь не записывали. В центре сразу несколько отделений были закрыты, а в банкоматах закончилась наличность.

Как сообщил вчера Ъ источник в банке, там «работал только расчетный центр». А как стало известно Ъ, некоторые вкладчики Альфа-банка вчера не смогли получить деньги по уже истекшим вкладам. На это в пресс-службе Альфа-банка вчера официально заявили: «Вклады в нашем банке выдаются через банкомат. Вчера на рынке наблюдалась нервозность, поэтому клиенты других банков активно пользовались нашими банкоматами, в связи с чем мы были вынуждены загружать их чаще. Видимо, в каком-то из отделений Альфа-банка не смогли вовремя загрузить банкомат наличными. Это рабочая ситуация».

Ближе к вечеру пресс-служба Альфа-банка распространила обращение его председателя правления Рушана Хвесюка

к клиентам банка. «Официально заявляем, что Альфа-банк работает в обычном режиме, у нас нет проблем ни с ликвидностью, ни с платежами, ни с перекредитованием. На рынке действительно ситуация достаточно острая, но руководство банка предпринимает все необходимые действия для того, чтобы эта ситуация не нанесла ущерба ни клиентам банка, ни самому банку, – успокаивает своих клиентов и вкладчиков Рушан Хвесюк. – Пользуясь паникой на рынке и ажиотажным спросом в СМИ на любую информацию о реальных либо вымышленных проблемах банков, ряд конкурирующих структур использует недобросовестные методы ведения борьбы и подпитывает медийное пространство слухами о проблемах, которые якобы испытывает Альфа-банк». Однако если ситуация не успокоится, Альфа-банк может ввести ограничительные меры.

Как ни парадоксально, но решение ограничить или прекратить проведение клиентских платежей и выдавать вклады кажется вполне логичным. Ведь сейчас как минимум пять банков не первую неделю имеют серьезные задержки платежей, и ЦБ ни у одного из них не отзывает лицензии. Таким образом, не исключено, что бездействие ЦБ в отношении таких банков может быть расценено остальными участниками рынка как сознательная политика с целью дать им передышку, чтобы найти средства на поддержание собственной ликвидности.

И у этой идеи есть все шансы на успех. Так, банк «Диалог-Оптим» уже не первую неделю выдает вкладчикам не более 10 тыс. руб. в день, а банк «Павелецкий» заморозил выдачу наличных до 12 июля. Фактически прекратил свою работу Промэксимбанк. На выходе из другого проблемного банка – Меритбанка – вчера исполнительный директор группы компаний

«Климат Кредит» Владимир Трофименко сообщил Ъ, что банк не проводит платежи уже с 25 июня. Он предлагал Меритбанку переуступить в обмен на эту сумму требования по какому-либо кредиту, но банк даже на это не пошел. «Я понял, что банк рухнул», – рассказал Владимир Трофименко. На входе в Коммерческий банк сбережений висит объявление о том, что с 29 июня «банком получены предписания от Московского ГТУ Банка России, направленные на защиту интересов кредиторов и вкладчиков банка», и платежи он также не проводит.

Тем не менее в Банке России по-прежнему заявляют, что ни о каком кризисе речи не идет, а трудности есть лишь у отдельных взятых банков. Такая позиция Банка России до последнего времени в общем-то была понятна: раскачивать лодку не входило в высокие политические интересы самого ЦБ. Не входило это и в интересы коммерческих банков, из которых практически любой мог ждать отзыва лицензии из-за наступившего кризиса ликвидности.

Однако сейчас, после того как проблемы затронули сразу два крупных системообразующих банка, такая позиция может оказаться губительной. Очевидно, что, если Банк России срочно не примет решительных мер, российскую банковскую систему может охватить широкомасштабный кризис, сравнимый с кризисом 1998 года.

«Это не дождь, а шторм. Ситуация начала развиваться вглубь – население уже реально может начать вынимать деньги из банков. И все это результат этих заявлений, в том числе и на уровне президента России, который повелся на рассуждения о неких 'силах'. Теперь уже речь идет не о Козлове (первом зампреде ЦБ. – Ъ) – в Банке России вообще не должно быть этой команды», – считает Алексей Мамонтов.

ЛЕКЦИЯ «НЕБАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ»

Виды небанковских инструментов инвестирования (акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты)

Частный инвестор может использовать разные способы вложения средств для получения дохода. Это ценные бумаги и производные финансовые инструменты, разные формы коллективного инвестирования, прямые инвестиции в недвижимость и драгоценные металлы.

Ценные бумаги выпускают предприятия, чтобы продать их на фондовом рынке и таким образом получить капитал для своей деятельности. Этот процесс называется эмиссией ценных бумаг, а выпустившее их предприятие называется эмитентом. Процессы купли-продажи ценных бумаг осуществляются на фондовом рынке.

По своему типу ценные бумаги делятся на две основные группы – долевые и долговые. Долевые закрепляют за покупателем (владельцем) право собственности на доли эмитента. Наиболее распространенный вид таких бумаг – акции. Долговые закрепляют за покупателем (владельцем) право финансового требования. Наиболее распространенный вид таких бумаг – облигации.

Акции

Самые известные и наиболее распространенные долевые ценные бумаги – это акции. Такая ценная бумага удостоверяет право владельца на долю собственности предприятия, отсюда и ее название.

Если предприятие выпускает акции впервые, это называется первичным размещением, обычно в деловом обороте используется термин на английском – IPO (Initial Public Offering), что в переводе означает первое публичное предложение. При первичном размещении акции предлагаются по номинальной цене, установленной эмитентом, но в ходе торгов определяется их рыночная стоимость, ко-

торая может превосходить номинальную в несколько раз.

Перед проведением IPO крупные компании практикуют проведение Road Show – серию поездок топ-менеджмента компании по крупнейшим городам для встреч с потенциальными инвесторами и аналитиками. На таких встречах презентуют результаты деятельности компании, описывают ее положение на рынке, отношения с конкурентами, поставщиками, клиентами, отвечают на вопросы о деятельности предприятия. Также компании-эмитенты используют СМИ для проведения информационной кампании по созданию привлекательного образа финансово устойчивого прибыльного предприятия. IPO крупных компаний широко освещаются в СМИ, информируя потенциальных инвесторов об экономических показателях компании, существующих проблемах и связанных с ними рисках, а также перспективах развития и возможной прибыли для акционеров.

В дальнейшем предприятие может проводить дополнительные эмиссии для привлечения капитала, которые называются SPO (Secondary Public Offering) – вторичное публичное предложение.

Крупных акционеров (как правило, при владении более 5% акций) называют мажоритарными, или мажоритариями, а владельцев мелких пакетов акций – миноритарными, или миноритариями.

Инвестиции в акции могут приносить доход разными путями. Во-первых, как совладелец предприятия, владелец акции имеет право на долю прибыли от ее деятельности в виде дивидендов. Во-вторых, можно заработать на перепродаже акции по более высокой цене. Но при этом нет никаких гарантий, что акции принесут своему владельцу доход.

Акционерные общества не гарантируют ни стабильной выплаты дивидендов, ни какой-то фиксированной суммы дохода по акциям, за исключением привилегированных.

Каждый год общее собрание акционеров решает, выплачивать дивиденды или нет. Дивиденды могут не выплачивать, если предприятие закончило год с убытками или прибыль невелика. Могут быть и другие причины: например, для достижения стратегических целей выгоднее пустить прибыль на развитие. Или положение на рынке нестабильно, и акционерам представляется целесообразным создать финансовый резерв на случай ухудшения положения предприятия.

Решение утверждается большинством голосов, поэтому оно в большей степени зависит от крупных акционеров, чьи интересы могут не совпадать с интересами держателей мелких пакетов акций.

Привилегированные акции гарантируют фиксированный и регулярный доход, но он, как правило, невелик и может оказаться значительно ниже дивидендов по обычным акциям. Обладатели привилегированных акций традиционно не имеют права голоса на собраниях акционеров.

Рыночная цена акций называется курсом (котировкой) акций. Цена на акции может расти или падать в зависимости от спроса. А спрос меняется под воздействием множества факторов – как экономических, так и политических, порой совершенно непредсказуемо. Курс акций может существенно измениться в очень короткий срок. Это свойство ценных бумаг (равно как и валют) называется волатильностью. Чем больше диапазон изменений курса за краткий срок, тем выше волатильность.

Акции классифицируют по степени риска падения стоимости. Самые надежные акции традиционно называют «голубыми фишками» («блю чипс»), это лидеры своих отраслей. Такие акции – высоколиквидные и низкорисковые ценные бумаги. Они редко падают в цене сильно и надолго. Их легко продать. Но и существенно заработать на дивидендах или перепродаже не получится. В России это акции таких компаний, как «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк», «Лукойл».

На акциях высокорисковых предприятий можно заработать много, иногда очень много, но можно и все потерять.

Хрестоматийным примером можно считать Apple. Эта компания – абсолютный рекордсмен роста котировок акций во всем мире. В 1980 году при первичном размещении акции Apple продавали по 4 доллара, через два года они обесценились почти в три раза, а через 32 года, в 2012 году, выросли в 176 раз, до 705 долларов. К настоящему времени акции Apple прочно заняли положение в ряду «голубых фишек».

Другим характерным примером может служить история Facebook. В мае 2012 года состоялось первичное размещение акций социальной сети. А к августу их цена упала в два раза. Но затем акции Facebook снова пошли вверх и выросли более чем втрое. Уровень риска таких инвестиций хорошо виден на примере конкурента Facebook – социальной сети Bebo: с 2008 по 2010 год ее стоимость рухнула с 850 до 10 млн долларов, цена акции упала, таким образом, в 85 раз.

Облигации

Если акции не гарантируют дохода своему владельцу, то долговые ценные бумаги обеспечивают стабильный и фиксированный доход. Для частных инвесторов интерес представляют такие долговые бумаги, как облигации. Облигация служит своего рода распиской в получении денег с обязательством вернуть полученную сумму с процентами. При этом четко указываются размер процентов и срок погашения долга. В зависимости от срока погашения облигации делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 2 до 10 лет) и долгосрочные (более 10 лет).

Доход по облигациям называют купонным и чаще всего выплачивают с периодичностью два раза в год. Именно отсюда пошло расхожее выражение «стричь купоны»: раньше облигации выпускали в виде бумажных листов с отрывными купонами на получение дохода.

Кредитором выступает покупатель облигации, а заемщиком – эмитент. В зависимости от эмитента облигации делятся на государственные, муниципальные и корпоративные. Государственные облигации выпускают под гарантии российс-

кого правительства или властей одного из регионов. Наиболее распространены ГКО (государственные краткосрочные облигации) и ОФЗ (облигации федерального займа). Муниципальные облигации выпускает администрация муниципальных образований – городов и районов – под свои гарантии. Корпоративные облигации выпускают коммерческие предприятия, обеспечены они имуществом и активами эмитента, поэтому от его финансовой устойчивости зависит уровень их надежности.

Облигации считаются более надежным, но менее доходным инструментом инвестирования, нежели акции. В то же время стоимость акций крайне редко падает до нуля, в то время как облигации могут обесцениться полностью, если эмитент разорится.

Все виды облигаций торгуются на фондовом рынке, их может купить любой желающий. Также как и акции, облигации можно перепродать. Но, в отличие от акций, стоимость облигаций на рынке не подвержена волатильности. Зарабатывают обычно на покупке облигаций с дисконтом, то есть по цене ниже номинала. Продавцы предлагают дисконт, желая продать облигации быстрее, либо риск дефолта по облигациям увеличился. Иногда облигации сразу продают ниже номинала, если эмитент нуждается в деньгах, а спрос на его бумаги низкий.

Российские облигации – и государственные, и корпоративные – выпускают в рублях, долларах и евро. Российские государственные бумаги, номинированные в национальной валюте, стоят от одной тысячи рублей, а в иностранной – от 1 тысячи долларов. Еврооблигации российских компаний, как правило, продают пакетами по 10–20 тысяч долларов. Большинство долговых бумаг в иностранной валюте рассчитано на очень крупных инвесторов, поэтому их продают лотами стоимостью от 500 тысяч долларов.

Доходность по государственным облигациям сравнима с доходностью по банковскому вкладу. Но депозит проигрывает облигациям по двум параметрам. Во-первых, максимальная сумма, которую государство гарантирует выплатить

вкладчику – это 1 миллион 400 тысяч рублей. Государственные облигации можно купить на любую сумму, и вы гарантированно получите обратно и вложенные деньги, и процентный доход. Во-вторых, если вы захотите забрать банковский вклад раньше срока, то потеряете почти весь процентный доход. Облигацию можно продать в любой момент и доход при этом не пропадет. Кроме того, купонный доход и доход от погашения государственных облигаций не облагается налогом на доходы физических лиц, что является дополнительной выгодой при таком виде инвестирования.

Производные финансовые инструменты

Производные финансовые инструменты, или деривативы представляют собой соглашение о купле-продаже базисного актива по согласованной цене через определенное время. Базисным активом могут быть разные виды товара (например, нефть, нефтепродукты, электроэнергия, металлы, сельскохозяйственная продукция), ценные бумаги, валюта.

Для частных инвесторов деривативы представляют интерес как инструмент для спекуляций, который позволяет зарабатывать на разнице в ценах на базисный актив. С этой целью обычно используются опционы и фьючерсы.

Рассмотрим принцип действия производных финансовых инструментов на примере опциона колл на ценные бумаги. Покупатель опциона получает право купить пакет акций по условленной цене в определенный срок. Если акции вырастут в цене, владелец опциона получит их по цене ниже рыночной и сможет заработать на перепродаже, окупив затраты на приобретение опциона. Если же ситуация на рынке не позволит заработать на разнице цен, владелец опциона колл может отказаться от сделки.

Фьючерс отличается от опциона тем, что контракт обязывает совершить сделку и продавца, и покупателя, отказаться нельзя, даже если эта сделка будет убыточной.

Торговля производными финансовыми инструментами ведется не на фондо-

вом, а на срочном рынке. Это название объясняется тем, что сделка выполняется через определенный срок после ее заключения.

Для частного инвестора деривативы – наиболее сложный и рискованный финансовый инструмент, они требуют глубокого, практически профессионального знания рынка ценных бумаг и высокой степени погруженности в ежедневные потоки финансовой информации.

Биржевая торговля (биржевой трейдинг)

Ценные бумаги и производные финансовые инструменты продают и покупают на бирже. В России действует четыре биржевые площадки для торговли ценными бумагами и производными финансовыми инструментами – две в Москве и две в Санкт-Петербурге. Крупнейшая биржа в Российской Федерации создана в 2011 году, когда объединились две биржи: ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система) под названием «Московская биржа ММВБ-РТС». Торговлей на бирже занимаются трейдеры.

Инвестор может сам стать трейдером, а может нанять брокера, который будет осуществлять трейдинг (заключать сделки) либо по его поручениям, либо на усмотрение управляющего. У большинства брокерских компаний нет ограничений по минимальному лимиту: начать инвестировать можно с любой суммы, пополняя счет по мере возможностей.

Специально для частных инвесторов разработан особый вид брокерского счета: индивидуальный инвестиционный счет. Если соблюдать правила, установленные для таких счетов, то прибыль, полученная от операций с ценными бумагами, освобождается от налогообложения в рамках специального налогового вычета. Инвестор управляет своими деньгами самостоятельно либо доверяет профессиональному управляющему. Когда вы отдаете денежные средства в доверительное управление, надо помнить, что за это придется платить. Стоимость услуг по управлению вашими деньгами достаточно высока, она составляет от 10 до 30% от по-

лученной прибыли. И даже если прибыли не будет совсем, вы все равно платите.

Зато профессиональный управляющий может обеспечивать высокую доходность ваших вложений в течение длительного срока. Выбор за инвестором: готов ли он платить за более или менее стабильный доход или предпочтет рискнуть.

Форекс-торговля (форекс-трейдинг)

Forex – это название международного (правильнее будет сказать – всемирного) межбанковского валютного рынка. Сокращение от Foreign Exchange Market. «Forex – это всемирное виртуальное пространство, в котором оперируют национальные и коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, брокерские фирмы и миллионы частных инвесторов. Они становятся и продавцами, и покупателями тех или иных валют или фьючерсов на другие активы. Торговля идет практически каждую секунду. В процессе этой торговли каждую секунду меняются уровни спроса и предложения, соответственно, меняется и стоимость той или иной валюты, измеримая в том, сколько за нее предлагают другой валюты»¹.

Рабочими площадками торговых операций рынка Forex стали несколько взаимосвязанных между собой с помощью новейших информационных технологий региональных валютных рынков. Наиболее значительными из них являются Новозеландский и Австралийский валютные рынки (Веллингтон, Сидней), Азиатский рынок (биржи Токио, Сингапура и Гонконга), Европейский рынок (Лондон, Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж) и Американский рынок (Нью-Йорк, Торонто, Чикаго, Лос-Анджелес). Кроме того, значимыми площадками рынка являются биржи в Москве, Дубае, Йоханнесбурге.

Торговля на рынке форекс представляет собой сделки на приобретение производных финансовых инструментов (фьючерсы и деривативы). В форекс-рынок

1 Арт Я.А., Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – с. 10.

вовлечено значительное число инвесторов: в России число клиентов форекс-компаний оценивается примерно в 500 тыс. человек. С 2016 года форекс-рынок в РФ регулируется Банком России, деятельность на нем в РФ могут вести только лицензированные форекс-дилеры по нормативам, установленным законодательством РФ и Банком России. Как правило, форекс-трейдинг подразумевает личное участие инвестора в торговле, хотя развиваются и формы пассивного участия по принципу доверительного управления (так называемые ПАММ-счета). Разновидностью форекс-трейдинга является торговля с бинарными опционами (упрощенный вид производных финансовых инструментов, в котором учитывается не конкретная котировка, а принципиальное движение выбранного трейдером инструмента (то есть рост или падение цены).

В развитии форекс-рынка в России СМИ сыграли особенно значимую роль. Объясняется это следующими причинами. Этот рынок способен дать максимально возможную прибыль (вплоть до сотен процентов в день) и отличается низким порогом вхождения (минимально – несколько десятков долларов). Однако форекс-рынку присуща повышенная волатильность и самый высокий из всех сегментов финансового рынка уровень рисков. Это привлекает на форекс-рынок массового клиента, но подавляющее большинство трейдеров остается в убытке. До формирования системы регулирования рынка в Российской Федерации действовало много так называемых «кухонь» (форекс-компаний, не выводящих сделки своих клиентов на рынок, а присваивающих себе клиентские средства и играющих против клиента).

Таким образом, в обществе формируется атмосфера недовольства рынком форекс из-за большого количества оказавшихся в убытке инвесторов. Часто форекс воспринимается как «пирамида» и, к сожалению, российские СМИ не всегда профессионально квалифицируют этот рынок. Напомним, что главный признак «финансовой пирамиды» – обещание гарантированной высокой прибыли. Добросовестный форекс-дилер, напротив,

в обязательном порядке информирует о высоких рисках форекс-трейдинга. Таким образом, перед СМИ стоит вызов правильно освещать работу российского форекс-рынка, вошедшего в число «белых» (регулируемых) сегментов. При этом следует иметь в виду, что защита прав потребителей финансовых услуг в сегменте форекса в России до сих пор не выстроена и максимально слаба.

К форекс-трейдингу следует прибегать только тем инвесторам, которые адекватно оценивают степень риска и достаточно квалифицированы в вопросах работы этого рынка.

Паевые инвестиционные фонды

Для частных инвесторов с небольшими суммами наиболее доступным и наименее рискованным способом вложения средств является паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Он действует по принципу коллективных инвестиций: средства пайщиков объединяют и передают в управление профессиональным управляющим (трейдером).

ПИФы различают по направлениям, которые управляющий выбрал для инвестирования, например, фонды облигаций, фонды акций, фонды денежного рынка, фонды недвижимости, фонды прямых инвестиций, фонды товарного рынка, фонды смешанных инвестиций. Частный инвестор может выбрать тот вид фонда, который кажется ему предпочтительнее.

По условиям покупки и продажи пай могут различаться. Если фонд открытый, пай можно покупать и продавать в любое время. Интервальные фонды продают и покупают пай в специально установленные сроки. Пай закрытого ПИФа можно купить только при формировании фонда, а продать – только по завершении срока его деятельности.

Каждый пайщик имеет право на долю имущества фонда и получение прибыли пропорционально своей доле. Размер доли зависит от количества приобретенных паев. У многих фондов цена одного пая составляет всего 1 тысячу рублей. Хотя пай может стоить и значительно дороже: и 100 тысяч рублей, и 1 миллион рублей, если речь идет о закрытом фон-

де, который обычно создается для узкого круга крупных инвесторов.

Преимущество такого способа инвестирования состоит в том, что профессиональное управление позволяет минимизировать риск убытка при сохранении достаточно высокой доходности. Паи можно покупать и продавать на бирже, через банк или управляющую компанию.

Недвижимость

Инвестиции в недвижимость в России широко практиковали еще в XIX веке. Основным объектом вложения средств были доходные дома для сдачи в аренду жильцам. В наше время частные инвесторы тоже вкладываются в приобретение жилья, чаще всего квартир в многоэтажных домах. Такая инвестиция позволяет получить актив, который с высокой долей вероятности будет расти в цене и даст возможность заработать на его перепродаже. Можно получать доход от сдачи недвижимости в аренду. Но в этом случае выгоднее инвестировать в коммерческую недвижимость. Это может быть приобретение нежилых помещений под офисы, магазины, предприятия бытового обслуживания. Другой вариант – стать совладельцем офисного, торгового или складского центра. Это можно сделать напрямую или через паевой инвестиционный фонд.

Другой классический вид инвестиций в недвижимость – это покупка земельных участков. Преимущество такого способа вложения капитала отмечал еще Марк Твен, чья фраза стала крылатой: «Покупайте землю, ее больше не производят!» Но в России земельный рынок до сих пор не сформировался, поэтому сложно прогнозировать, как будут меняться цены, соответственно, планировать получение дохода от инвестирования.

Также при покупке земельных участков высоки административные риски. Например, приобретенный участок земли может неожиданно поменять свое назначение: вместо жилищного строительства его можно будет использовать только для сельскохозяйственных работ. Из-за этого его ценность резко снизится. Кадастровый учет тоже не до конца на-

лажен, из-за этого сделки с землей могут быть опротестованы и признаны ничтожными. Основной недостаток инвестиций в недвижимость – высокий порог вхождения, они требуют крупных средств либо привлечения такого инструмента, как ипотека.

По данным опроса населения, проведенного по заказу Министерства финансов РФ в 2015 году, вклад в недвижимое имущество большинство считает наиболее надежным и выгодным способом сохранения сбережений на фоне роста цен на недвижимость. Эту позицию подтверждают и итоги ряда опросов ВЦИОМ 2005–2006 годов. По мнению респондентов, покупка квартиры или земельного участка гарантирует, что вложенные средства не обесценятся.

Драгоценные металлы

Драгоценные металлы служат объектом инвестирования с древнейших времен. Наиболее популярны инвестиции в золото в расчете на рост его стоимости. Их отличает высокая надежность, потому что золото может падать в цене, но не может обесцениться, и рано или поздно его можно будет все равно продать с прибылью.

Однако золото может снижаться в цене длительное время, и на ожидание дохода от вложений могут уйти годы и десятилетия, поэтому такие инвестиции рассматриваются, как долгосрочные. Спрос на золото растет в периоды экономических кризисов, хотя его рыночная стоимость при этом может колебаться достаточно резко.

Существуют разные способы вложений в золото. Можно покупать золото в слитках, но в России это самый невыгодный вариант, так как при продаже физического золота приходится платить налог на добавленную стоимость по ставке 18%.

Покупать ювелирные украшения из драгоценных металлов также невыгодно, поскольку они значительно теряют в цене при перепродаже, а стоимость включает не только рыночную цену драгметалла, но и работу (как правило, от 30 до 50% цены).

Для вложений в драгоценные металлы подходит покупка инвестиционных монет из золота и серебра. Их несложно продать в случае необходимости.

Могут быть эффективными инвестиции в золото с помощью банковских обезличенных металлических счетов (ОМС). Такой счет служит для учета принадлежащего клиенту драгоценного металла в граммах. Чтобы пополнить счет, клиент приобретает через банк желаемое количество золота, серебра, платины или палладия. При этом покупки металла как таковой не происходит, он просто числится за клиентом. Это позволяет избежать уплаты НДС, которым облагается продажа слитков.

Можно использовать обезличенный металлический счет для хранения драгоценных металлов, а можно зарабатывать на курсовой разнице, продавая металл со счета на росте цен и покупая на снижении.

Использование обезличенного металлического счета позволяет еще и получить имущественный налоговый вычет. Можно вернуть 13% уплаченного инвестором налога на доходы физических лиц в пределах суммы, равной доходу от продажи драгоценных металлов через этот счет. Правда, для этого надо владеть ими не меньше трех лет.

Инвестировать в золото можно и через другие финансовые инструменты: через ПИФы драгоценных металлов, с использованием фьючерсов и опционов.

По мнению профессиональных инвесторов, самостоятельное инвестирование в драгоценные металлы сопряжено с большим риском, потому что этот рынок требует глубоких специальных знаний. Для частного инвестора, который такими знаниями не обладает, предпочтительнее поручить управление вложениями такого рода специалистам.

Срок инвестирования и ликвидность

Для инвестора большое значение имеет ликвидность его вложений. Ликвидность – это характеристика, которая определяет, насколько быстро можно перевести свой актив в деньги без потерь.

Ликвидными активами считаются ценные бумаги – акции и облигации, производные финансовые инструменты, паи ПИФов, драгоценные металлы.

Недвижимость считается активом с низкой ликвидностью, поскольку ее сложно быстро перевести в деньги.

По сроку, необходимому для получения дохода, инвестиции делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). На короткий срок чаще всего покупают акции, производные финансовые инструменты и драгоценные металлы, чтобы заработать на колебаниях курса. Такие вложения относятся не к инвестициям, а к спекуляциям.

Вложения в акции, облигации, ПИФы, драгоценные металлы, недвижимость могут быть и среднесрочными, и долгосрочными, это зависит от особенностей конкретного финансового инструмента или актива и от ситуации на рынке.

Краткосрочные инвестиции, как правило, используются для высокорискованных операций, а долгосрочные – для консервативных вложений с минимальным риском.

Долгосрочные инвестиции не рассчитаны на быстрое получение прибыли, поэтому используются как для высокорискованных операций, так и для консервативных вложений с минимальным риском.

Баланс риска и доходности

Доходность инвестиции всегда пропорциональна риску: чем выше риск – тем выше доходность, и наоборот: чем ниже риск, тем ниже доходность. Не существует финансовых инструментов, которые гарантируют высокую доходность с минимальным риском.

«Риск для инвестора – вероятность потери своих вложений либо их части за счет падения стоимости инвестиции (например, в случае банкротства эмитента владелец выпущенной им облигации или акции может не получить ничего)».²

² Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 352.

К числу рискованных инвестиций относят вложения в акции и производные финансовые инструменты. Более надежными считаются инвестиции в корпоративные облигации и ПИФы. Наименее рискованными считаются инвестиции в государственные облигации, золото и недвижимость.

«Доходность обычно измеряется в процентах годовых – приросте стоимости инвестиции за один год».³

«Финансовые пирамиды»

В новейшей истории «финансовые пирамиды» появились в России в первой половине 90-х годов XX века. Это мошеннические организации, которые привлекали средства населения, обещая высокий доход. Самые известными и самыми масштабными стали МММ, «Хопер-Инвест», «Властилина». Их жертвами стали миллионы людей (известно, что только в связи с банкротством МММ 50 человек покончили с собой).

Принцип работы «финансовой пирамиды» прост: деньги новых вкладчиков используются для выплаты дохода более ранним вкладчикам, а часть дохода идет организаторам пирамиды. Поэтому главная цель создателей пирамиды состоит в том, чтобы привлечь как можно больше людей. Пирамида существует до тех пор, пока приток средств от новых вкладчиков превышает расходы на выплату дохода тем, кто вложился раньше. Как только приток средств иссякает, пирамида закрывается и все активные на этот момент вкладчики теряют вложенные деньги.

В наши дни «финансовые пирамиды» преимущественно привлекают вкладчиков через Интернет. Чаще всего они маскируются под инвестиционные компании, обещают доход от торговли валютой на рынке Forex, биткоинами или их аналогами. При этом никакой реальной деятельности пирамиды не ведут, хотя могут ее имитировать, предоставляя вкладчикам информацию о несуществующих финансовых операциях.

Такие пирамиды новой формации получили название хайп-проектов, от аб-

бревиатуры HIYP, которая расшифровывается как High Yield Investment Program, что с английского языка переводится как «инвестиционные программы, обеспечивающие высокий доход». Хайп-проект может существовать от 1 дня и до нескольких лет.

Защита от мошенничества при инвестировании

В России с 2016 года введена административная ответственность за организацию и рекламу «финансовых пирамид». Физическим лицам грозит штраф от 5 до 50 тысяч рублей, должностным лицам – от 20 до 100 тысяч рублей, юридическим лицам – от 500 тысяч до 1 миллиона рублей. Более жесткие меры для создателей «финансовых пирамид» предусматривает Уголовный кодекс РФ: штраф до 1 миллиона 500 тысяч рублей, либо принудительные работы на срок до 5 лет, либо лишение свободы на срок до 6 лет.

Чтобы не стать жертвой «финансовой пирамиды», инвестор должен знать ее характерные признаки:

- обещание гарантированного высокого уровня прибыли (напомним, что высокий уровень прибыли, во-первых, не может быть гарантирован, во-вторых, связан с высоким уровнем рисков);
- объяснение сверхдоходности неведомых сверхприбыльных проектов или невнятных «инноваций» (демагогия и расплывчатость описаний);
- отсутствие лицензии или иного права на осуществление финансовой деятельности в тех сферах, которые подразумевают таковые;
- отсутствие внятной коммуникации с клиентами (телефонные линии), качественного сайта, офисов, недолгий срок существования компании или полная анонимность организаторов и непрозрачность работы;
- агрессивная реклама с некорректной информацией, не соответствующей реалиям и универсальным принципам финансового рынка;
- призыв не раздумывать и инвестировать быстро;
- обещание вознаграждения за приведенных вами клиентов (следует иметь

3 Там же, с 353.

в виду, что наличие бонусных и реферальных программ за приведение клиента не всегда свидетельствует о противоправности действий, но вкупе с другими вышеперечисленными признаками указывает на них).

Следует иметь в виду, что пирамиды могут имитировать наличие лицензии регулятора – например, лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг. Данные обо всех выданных лицензиях размещены на сайте Банка России, поэтому достоверность любой лицензии несложно проверить как пользователю услуг, так и СМИ.

Правила и источники раскрытия информации эмитентов

Каждый эмитент, размещающий акции или облигации для открытой продажи на рынке, обязан соблюдать правила раскрытия информации, установленные российским законодательством и нормативными документами Банка России, как регулятора рынка ценных бумаг.

Эмитент обязан публиковать в открытом доступе сведения, которые могут оказать существенное влияние на стоимость его ценных бумаг. Это ежеквартальные и ежегодные отчеты, а также существенные факты о своей деятельности, списки аффилированных лиц. Информация, прилагаемая к ходатайству и/или уведомлению государственного антимонопольного органа, решения и отчеты о выпуске акций, облигаций и проспекты эмиссий и прочие сведения, способные повлиять на котировки ценных бумаг.

Предприятия могут в добровольном порядке раскрывать более подробные сведения, связанные с деятельностью предприятия, для повышения своей прозрачности в глазах инвесторов и акционеров. От уровня прозрачности эмитента во многом зависит успех мероприятий по привлечению капитала на рынке.

Влияние СМИ на привлечение населения к долгосрочным инвестициям/инвестициям в ценные бумаги

Средства массовой информации играют ключевую роль в просвещении

населения относительно возможностей приумножения своих сбережений. В сборнике «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика» подробно раскрывается роль финансового просвещения для развития экономики страны и благосостояния населения.

«Благодаря финансовому образованию люди с низким уровнем дохода могут накопить максимальные в сложившейся ситуации сбережения, не выплачивая больших комиссионных за финансовые операции, которые взимают нефинансовые организации, или за овердрафт по счету или кредитной карте в финансовых организациях. Что касается граждан, располагающих средствами для осуществления инвестиций, то финансовое образование дает возможность лучшего понимания базовой финансовой информации и более специфической информации, относящейся к конкретным видам инвестиций».⁴

Через средства массовой информации происходит распространение базовых сведений для частных инвесторов о достоинствах и недостатках разных вариантов стратегий инвестирования и финансовых инструментов, а также о связанных с ними рисках. Полученная информация становится основой для более глубокого изучения принципов инвестирования и обращений за консультациями к специалистам.

«Классический пример воздействия деловых СМИ на процессы, протекающие в финансовой и экономической жизни общества, – скачки цен на акции компаний после опубликования материалов о готовящихся сделках слияния-поглощения.

Иногда такие материалы появляются в СМИ (как правило, в информагентствах либо газетах) до официального сообщения о сделке».⁵

4 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 13.

5 Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А.В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 18.

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов Российской Федерации, большая часть населения либо не знает, что такое финансовое инвестирование, либо считает это чем-то крайне далеким от их повседневной реальности. Другие же задумываются об инвестировании и испытывают потребность в получении информации о разных возможностях и рисках.

Роль СМИ в проведении т. н. «народных» IPO и государственных облигационных займов у населения

Средства массовой информации играют основную роль в организации кампаний по привлечению средств населения для нужд бюджета и государственных компаний. В 2007 году было организовано два IPO, получивших название «народных»: «Сбербанка» и ВТБ.

Акции «Сбербанка» купили более 30 тысяч человек, акции ВТБ – 124 тысячи человек. Средства массовой информации сообщали о возможности купить акции государственных банков, разъясняли смысл этой финансовой операции, описывали способы оформления сделки по приобретению ценных бумаг. Эта история подробно описана в «Сборнике практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация».

«В странах с динамично развивающимися рынками капитала и устойчивым ростом личного располагаемого дохода все больше и больше экономических агентов вовлекаются в процесс потребления финансовых продуктов рынка капитала (или, по крайней мере, получают такую возможность)», – указывают авторы сборника «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика». – Потребители в данной сфере финансовых услуг не обладают достаточными знаниями, следствием чего является недоверие к новым финансовым инструментам, а также неэффективное управление риском. По отношению к этим группам населения повышение финансовой грамотности позволит не только увеличить их финансовое благосостояние посредством повышения качества управления риском, но

и реализовать потенциал развития финансовых рынков».⁶

СМИ как инструмент предупреждения «финансовых пирамид» и других видов массового финансового мошенничества

Средствам массовой информации принадлежит важная роль и в информировании населения об опасности «финансовых пирамид» и других видов финансового мошенничества. В первую очередь необходимо сообщать о таких случаях, разоблачать противоправные методы и указывать на их характерные признаки, объяснять, как избежать денежных потерь. Это поможет предупредить совершение преступлений и сократит число пострадавших от действий мошенников.

Также средства массовой информации могут внести свой вклад в борьбу с криминалом, популяризируя в обществе организации по защите прав потребителей финансовых услуг, их достижения, возможности и задачи, способы коммуникации с ними.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

В статье «Валюта, акции или недвижимость? Во что вкладывать деньги в 2017 году» (16.12.2016) дается анализ различных инструментов потенциальных вложений частных лиц. Предпосылка такого анализа дана верно: снижение привлекательности и доходности банковских вкладов интересует читателей. С помощью экспертов автору материала удалось описать предпосылки, исходя из которых тот или иной инструмент вложений может быть надежным и привлекательным или, наоборот, рискованным. Следует обратить внимание на язык материала. Автор раскрывает все анализируемые понятия достаточно доходчиво. От читателей не требуется наличия специальных знаний или понимания специфических терминов. В онлайн-пуб-

⁶ Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блисковская Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 16.

ликация статьи необходимо отметить грамотную подачу: предлагаются активные ссылки на другие материалы сходной тематики (например, перспективы рубля в 2017 году, инвестиции в ценные бумаги, риски, угрожающие курсу рубля). Такая организация подачи материала представляется целесообразной и эффективной: как правило, финансовые темы сильно увязаны друг с другом, и для СМИ есть смысл предложить читателю перейти к текстам на «соседнюю» тему.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/valyuta_akkii_ili_nedvizhimost_vo_chno_vkladyvat_dengi_v_2017_godu

Расширенная информационная заметка на сайте Finanz.ru «Владельцы «Трансаэро» обогатились на 440 млн рублей, заявив о возобновлении деятельности» (Finanz.ru, 02.11.2016) служит примером публикации о влиянии инсайдерской информации на котировки акций на бирже. В заметке сообщается, как информация о возможном восстановлении деятельности компании вызвала резкий скачок роста акций на бирже: «Первой же сделкой стоимость акций “Трансаэро” подскочила на 30%. После небольшой паузы рост продолжился и через полтора часа сессии достиг 75%. Бумаги, которые во вторник вечером стоили 3,83 рубля, в среду днем продавались по 6,89 рубля».

Заметка соответствует правилам этого жанра для делового издания. В начало публикации вынесен информационный повод, затем раскрываются подробности события – указана сумма дохода, полученная акционерами на продаже акций, и как изменилась капитализация компании благодаря росту котировок. Для анализа причин происходящего используются экспертные комментарии. Заметка завершается бэкграундом, где описываются события, предшествующие росту котировок. Из недостатков можно отметить использование разговорного оборота «компания-зомби», который противоречит общему деловому стилю текста.

Источник: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/vladelcy-transaero-obogatilis-na-440-mln-rublej-zayaviv-o-vozobnovlenii-deyatelnosti-1001495010>

Интервью в газете «Комсомольская правда» «Ставка – на «голубые фишки»» (газета «Комсомольская правда», 04.05.2007) с главой банка ВТБ24 Михаилом Задорновым информирует читателей о предстоящем «народном» IPO банка с целью привлечения частных инвесторов. Жанр интервью хорошо подошел для решения этой задачи: в формате «вопрос-ответ» читателям легче воспринимать достаточно сложную финансовую информацию о новом и малоизвестном способе инвестирования.

Для привлечения внимания читателей к возможностям инвестирования в акции публикация начинается с наглядного примера результатов другого «народного» IPO – Сбербанка России: «... те, кто в 1999-м году вложил в акции Сбербанка России около 2000 долларов, сегодня владеют семизначными счетами – за прошедшее время рыночная стоимость ценных бумаг банка выросла почти в пятьсот раз».

Интервью в легкой для восприятия массового читателя разговорной форме раскрывает информацию о сроках проведения IPO, способах приобретения акций, описывает перспективы акционеров ВТБ24.

Также в статье отмечено, что проведение «народного» IPO было запланировано в рамках государственной политики по развитию частных инвестиций в России. Подобная апелляция к авторитету государства используется для повышения доверия читателей – потенциальных частных инвесторов – к такому способу вложения средств, как покупка акций ВТБ24 в рамках IPO.

Источник: <http://www.spb.kp.ru/daily/23896/66962/>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изм. и доп. на 1 апр. 2016 г. – Москва: ЭКСМО, 2016. – 860 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 01.01.1996. – №1. – ст. 1.
3. Закон о рынке ценных бумаг от 22.04.1996 №39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 22.04.1996. – №17. – ст. 1918.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 №46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 08.03.1999. – №10. – ст. 1163.
5. Федеральный закон от 29.12.2014 №460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 05.01.2015. – №1 (часть I). – ст. 13.
6. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
7. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
8. Солабуто Н. В. Секреты инвестирования в ПИФ. – М.: КноРус, 2009. – 154 с.
9. Иванов А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. – М.: ИТК «Дашков и К». – 480 с.
10. Арт Я. А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – 256 с.
11. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Л. Джонк. – М.: Дело, 2006. – 1008 с.
12. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. / Мишкин Ф. С. – М.: И. Д. Вильямс, 2006. – 880 с.
13. Шарп У. Ф. Инвестиции. / Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. – М.: Инфра-М, 2010–1028 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Обыкновенные и привилегированные акции, сходство и различие.
2. Чем отличается миноритарный акционер от мажоритарного?
3. Что такое «голубые фишки»?
4. Основные виды облигаций.
5. Виды паевых инвестиционных фондов. Как стать вкладчиком фонда? Чем открытый ПИФ отличается от закрытого?
7. Основной недостаток инвестиций в недвижимость. Преимущество инвестиций в недвижимость.
8. Способы инвестирования в драгоценные металлы.
9. Как соотносятся риск и доходность инвестиций?
10. Что такое «финансовая пирамида», ее основные признаки.

Методические рекомендации к лекции «Небанковские инструменты инвестирования»

Данная тема является обязательной для изучения ввиду важности освоения студентами-журналистами инструментария вложений средств помимо банковских вкладов и грамотной передачи информации потребителям. Инвестирование в ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы расширяет возможности по диверсификации источников доходов и рисков для потребителей, а также содействует развитию российского финансового рынка.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – ознакомиться с основными видами небанковских инструментов инвестирования, механизмом их обращения, особенностями вложений; получить навыки классификации мошенничества при инвестировании; показать важность СМИ в привлечении населения к вложениям в небанковские инвестиционные инструменты.

Ключевые понятия: акция, котировка акции, первичное публичное размещение, вторичное публичное предложение, народное IPO, мажоритарные акционеры, миноритарные акционеры, «голубые фишки», облигация, кредитор, заемщик, купонный доход, производный финансовый инструмент, дериватив, срочный рынок, базисный актив, фьючерс, опцион, биржевая торговля, брокерский счет, форекс-торговля, межбанковский валютный рынок, бинарный опцион, паевый инвестиционный фонд, обезличенный металлический счет, ликвидность, сверхдоходность, финансовая пирамида, хайп-проект.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- владеть разными способами вложения средств для получения дохода;
- выбирать оптимальный вариант небанковских инвестиций;

- разбираться в механизме обращения разных небанковских инвестиционных инструментов;
- разбираться в преимуществах и недостатках инвестирования в тот или иной небанковский инструмент;
- владеть основами биржевой торговли;
- различать инструменты инвестирования по уровню ликвидности;
- определять признаки «финансовой пирамиды»;
- определять риски, связанные с использованием современных небанковских инструментов.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что такое акция;
- каков механизм выпуска акций;
- каковы основные характеристики облигаций;
- что представляют собой производные финансовые инструменты;
- каковы особенности биржевой торговли;
- что представляет собой торговля на валютном рынке;
- что представляют собой предоплаченные карты;
- в чем особенности использования электронных денег;
- что представляют собой паевые инвестиционные фонды;
- каковы особенности вложения в драгметаллы;
- каковы преимущества и риски вложения в недвижимость;
- каковы признаки финансового мошенничества;
- каковы функции СМИ в сфере инвестирования.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;

- отношение к профессиональной деятельности как возможности предупреждения неграмотного потребительского поведения при использовании небанковских инвестиционных инструментов;
- понимание роли СМИ в предупреждении неграмотного поведения населения в случае финансового мошенничества;
- осознание важности профессиональной деятельности журналистов в привлечении средств населения на реализацию социально значимых проектов;
- понимание ответственности СМИ за воздействие на происходящее в финансовой и экономической сферах общественной жизни.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- групповая форма работы – мозговой штурм;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ и т. н. «гражданской журналистики» на процессы инвестирования, а также мозговой штурм.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно выяснить, кто из присутствующих вкладывал средства в один и более небанковских инвестиционных инструментов. Какие цели преследовались при инвестировании? После краткого обсуждения можно приступить к изложению основного материала.
2. Следует разделить аудиторию на 2 группы и предложить каждой из них отстаивать преимущества финансирования компаний за счет эмиссии акций (первая команда) и выпуска облигаций (вторая команда). В процессе обсуждения студенты должны отстаивать коллективную точку зрения. Выигрывает команда, предоставившая больше аргументов в свою пользу.

3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по одной корреспонденции. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия финансовой проблематики и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в дискуссиях на лекции;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

ВАЛЮТА, АКЦИИ ИЛИ НЕДВИЖИМОСТЬ? ВО ЧТО ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В 2017 ГОДУ

Какие активы будут самыми выгодными в следующем году, а во что лучше не вкладывать деньги, рассказывает АиФ.гу.

АиФ.гу, 16.12.2016

По традиции в конце года многих волнует вопрос: как сохранить, а ещё лучше приумножить накопления, во что в следующем году выгодно вложить деньги, а от каких инвестиций стоит воздержаться. Эти вопросы АиФ.гу задал финансовым экспертам.

Ирина Рогова, аналитик ГК Forex Club

Традиционный способ приумножить накопления – это банковский депозит. Однако, надо сказать, что сейчас предложения различных банков не слишком интересны. По последним данным ЦБ, средняя максимальная ставка по депозиту составляет 8,78%. Не слишком много, принимая во внимание тот факт, что часть дохода «съест» инфляция. Конечно, это лучше, чем просто хранить деньги дома, но есть и другие альтернативы.

В долгосрочной перспективе интересными выглядят вложения в золото, но не в виде украшений, а в виде обезличенных металлических счетов. Цены на металл меняются, но, учитывая, политические риски, которые могут потрясти мир в 2017 году (выборы предстоят в Германии, Франции, Нидерландах), а также неопределённость, которую влечёт **новый президент США Дональд Трамп**, драгоценные металлы могут пользоваться высоким спросом в качестве защитных активов и расти в цене.

Что касается вложений в валюту, то тут всё не вполне однозначно. Рубль, как известно, в довольно высокой мере реагирует на цены на нефть. С одной стороны, есть шансы на подорожание «чёрного золота», ведь крупнейшие нефтедобывающие страны договорились о сокращении объёмов добычи. Значит, расти может и рубль. Но с другой, история знает достаточно примеров, когда ОПЕК не придерживалась ус-

тановленных квот. И если случится такой прецедент на этот раз, нефть начнёт падение, а за ней и рубль. Если и говорить о вложениях в валюту, то тут, как всегда, стоит придерживаться правила нескольких валют. Причём на данном этапе соотношение, пожалуй, может быть следующим: 30% доллар, 20% евро и 50% рубль.

Если рассматривать инвестиции на финансовых рынках, то достаточно привлекательными могут быть вложения в некоторые американские бумаги. Дело в том, что Дональд Трамп в своей предвыборной программе обещал снизить налоги. Если это удастся, то у среднего класса в США появятся дополнительные свободные средства. Естественно, что они могут быть потрачены. Поэтому внимание можно обратить на акции компаний сферы услуг (например, Starbucks и McDonald's), киноиндустрии (Disney), торговых сетей (Home Depot).

Как и всегда при инвестировании, стоит помнить правило: не клади все яйца в одну корзину. Лучше сформировать «портфель» из разных групп активов, включив туда и валюту, и акции, и драгоценные металлы.

Андрей Кочетков, аналитик «Открытие Брокер»

Вопрос о вложении сбережений в 2017 году далеко не так прост. Впрочем, если начать с валют, то в декабре 2016 года сложилась весьма неплохая ситуация для покупки, если на руках имеются только рублёвые сбережения. К тому же ставки в долларах США постепенно растут, что делает такие вложения более интересными. Однако стоит воздержаться от приобретения евро, если только это не связано

с будущим планированием отпуска в ЕС, поскольку в Европе ещё могут проявиться кризисные явления. Долгосрочным путём европейской валюты является ослабление против доллара США. Соответственно, часть рублёвых накоплений можно перевести в доллары США и обеспечить этим защиту от возможного ослабления российской валюты в 2017 году.

Далее методы накопления и приумножения уже не столь просты. На текущий момент российский финансовый рынок предлагает возможность открытия индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Они рассчитаны на граждан, имеющих доход от 600 тысяч рублей в год. Данные счета позволяют получить возврат уплаченного НДФЛ до 52 тыс. с 400 тыс. рублей вложенных на ИИС средств. И, соответственно, такой счёт позволит инвестировать в ценные бумаги.

Артём Деев, ведущий аналитик AMarkets

В будущем году всё будет зависеть от того, что будет с ценой на нефть. Если ОПЕК сдержит свои обещания, и мы увидим сырьё в диапазоне 55–65 долларов за баррель, то ситуация в экономике будет выглядеть позитивно.

Индекс ММВБ может вырасти на 20–25%, то есть будут интересны вложения в российские акции. Сейчас они выглядят недооценёнными из-за санкций, даже на фоне роста в этом году. Вкладывать лучше всего в компании сырьевого сегмента, также следует обратить внимание на компании, которые ориентированы на внутренний спрос.

Если экономика начнёт выбираться из кризиса, то будут интересны «Магнит», МТС, «М-Видео» и другие эмитенты, которые выигрывают от того, что люди будут больше тратить. В лидерах могут оказаться и энергетики.

Ставки по депозитам будут снижаться до 6–7% годовых в зависимости от политики ЦБ, поэтому альтернативой вкладам могут стать облигации крупных российских компаний. Они дают доходность примерно на 2% выше, чем по депозитам.

Что касается инвестиций в недвижимость, то сейчас на рынке слишком большое предложение, и рассчитывать на большую доходность в этом сегменте не приходится,

особенно на фоне постоянного демпинга со стороны застройщиков в эконом-сегменте. Взрывного роста, который мы видели до кризиса 2008 года, здесь пока что не будет.

Евгений Корюхин, аналитик «Алор Брокер»

Для инвесторов в пассивные активы, такие, как депозиты банков или недвижимость, наступают не самые лучшие времена. Ставки по депозитам в следующем году будут снижаться, налоги на недвижимость будут расти, аренда становится менее прибыльным видом бизнеса.

Для консервативных инвесторов я рекомендую выбирать финансовые инструменты с фиксированной доходностью 12–14% годовых в рублях либо покупать на текущих уровнях доллар США с размещением в дивидендные акции крупных американских компаний, например, таких, как Verizon Telecommunications, AT&T, McDonald's. Их можно приобрести на Санкт-Петербургской Бирже.

Антон Полишкис, генеральный директор «Лорес Консалтинг»

В 2017 году можно смело советовать хранить деньги в рублях в надёжных банках на депозитах со ставкой от 8% годовых. Если у вас на руках валюта, спешить переводить в рубли не стоит. Присмотритесь к рынку еврооблигаций, некоторые банки позволяют входить в этот актив относительно небольшими суммами.

Валюту покупайте осторожно и только на длительные горизонты инвестирования. Комфортными для покупки я вижу уровни ниже 60 рублей для доллара и 63 рублей для евро.

Тем, у кого есть значительные сбережения, я настоятельно рекомендую обратить внимание на рынок недвижимости. Сейчас можно найти очень интересные предложения (как по квартирам в черте города, так и по загородной недвижимости) с дисконтом 30–50% от докризисного уровня цен.

Впрочем, ожидать резкого взлёта цен на недвижимость в ближайшее время также не стоит, она сейчас служит исключительно целям сохранения своих средств.

Покупать акции я советую только профессионалам. Риск не угадать со временем покупки/продажи крайне высок.

ВЛАДЕЛЬЦЫ «ТРАНСАЭРО» ОБОГАТИЛИСЬ НА 440 МЛН РУБЛЕЙ, ЗАЯВИВ О ВОЗОБНОВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Finanz.ru, 02.11.2016

Акции авиакомпании «Трансаэро», покинувшей рынок авиаперевозок более года назад, в среду неожиданно вернулись к жизни на Московской бирже.

За два часа до начала торгов компания сообщила, что 4–11 ноября состоится заседание совета директоров, на котором будет рассматриваться «предложение и программа по восстановлению основной деятельности».

Первой же сделкой стоимость акций «Трансаэро» подскочила на 30%. После небольшой паузы рост продолжился и через полтора часа сессии достиг 75%. Бумаги, которые во вторник вечером стоили 3,83 рубля в среду днем продавались по 6,89 рубля.

За несколько часов капитализация компании-зомби, лишенной права на полеты и находящейся в стадии банкротства, взлетела до 1,025 млрд рублей, обогатив владельцев акций на 440 млн рублей.

Каким образом «Трансаэро» может возобновить работу, пока совершенно неясно, единодушны эксперты.

«Фактически, условий для возобновления полетов нет: отсутствует материально-техническая база, персонал, разрешительная документация. А кроме того, не урегулированным остается огромный долг, и создать с нуля авиакомпанию проще, чем возродить бизнес под прежним юрисдикцией», – говорит начальник управления ИК «Фридом Финанс» Григорий Ващенко.

Создавать перевозчика на базе юридического лица, обремененного многомиллиардными долгами, абсолютно бессмыс-

ленно, согласен исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Это имеет смысл только лишь для кредиторов, которые хотят конвертировать долг в капитал, но основные кредиторы уже выступили против, напоминает он.

По всей видимости, акции «Трансаэро» после скачка вернутся к исходным отметкам, предупреждает Ващенко.

Судя по данным Московской биржи, основная часть сделок по бумагам прошла уже после взлета котировок: то есть крупные игроки продавали бумаги, фиксируя прибыль от неожиданного роста.

Напомним, операционная деятельность «Трансаэро» была прекращена 26 октября 2015 года после того, как Росавиация отозвала у компании сертификат эксплуатанта.

Финансовые трудности компании начались в конце 2014 года на фоне падения рубля и спроса на авиабилеты. Долг «Трансаэро» достигал 250 млрд рублей и обслуживать его компания уже не могла. Ситуацию усугубляло то, что билеты «Трансаэро» продавались зачастую по демпинговым тарифам.

Изначально компанию хотели спасти продажей «Аэрофлоту», который взял ее под операционное управление, однако сделка не состоялась. «Аэрофлот» забрал наиболее лакомые маршруты «Трансаэро», а в декабре 2015 года подал иск о банкротстве компании. К нему присоединились еще более 200 заявлений от кредиторов и контрагентов.

В настоящий момент судом в компании введена процедура наблюдения.

СТАВКА – НА «ГОЛУБЫЕ ФИШКИ»

«Комсомольская правда», 4.05.2007

Как становятся миллионерами? Простой и ясный ответ на этот вопрос нашли эксперты рейтингового агентства «Эксперт». По их подсчетам, те, кто в 1999-м году вложил в акции Сбербанка России около 2000 долларов, сегодня владеют семизначными счетами – за прошедшее время рыночная стоимость ценных бумаг банка выросла почти в пятьсот раз.

Механизм «народного IPO», благодаря которому акции госпредприятий мог бы купить любой гражданин России, был разработан совсем недавно по инициативе Президента РФ Владимира Путина. Пробным шаром стало размещение ценных бумаг среди населения нефтяной компанией «Роснефть» и все тем же Сбербанком. Теперь «выходит в народ» и другой крупный государственный банк страны – ВТБ. Принимать от населения заявки на покупку акций многочисленные отделения ВТБ и ВТБ 24 начали 9 апреля, а закончат 7 мая. Сейчас, на середине пути, можно подвести промежуточные итоги кампании. Что мы и попросили сделать Президента-Председателя правления ВТБ 24 Михаила Задорнова:

– Михаил Михайлович! Объясните для начала, зачем ВТБ понадобилось проводить первичное размещение акций именно в «народном» формате? Ведь это требует и большой организационной работы, и дополнительных финансовых затрат, и серьезных усилий по обучению специалистов.

– ВТБ, как вы знаете, – банк с государственным участием. И была проявлена определенная политическая воля с тем, чтобы граждане России смогли стать обладателями реальной собственности, с выгодой для себя инвестировать в фондовый рынок. Причем инвестировать в акции такого надежного финансового института, каким является ВТБ.

Но и самому банку интересно иметь большое количество частных акционеров. Уже потому, что это создает серьезную базу потенциальных клиентов: люди, ставшие акционерами банка, относятся к нему более лояльно, смотрят на него несколько

иначе, чем обычный потребитель банковских услуг.

– Интерес банка понятен. А в чем интерес человека, который станет владельцем акций ВТБ? Насколько прибыльными могут оказаться инвестиции от приобретения именно этих ценных бумаг?

– Чтобы прогнозировать будущее, стоит обратиться к недавнему прошлому. В последние годы банковский сектор растет темпами, которые существенно превышают темпы роста экономики в целом. Среднегодовой рост чистых банковских активов – от тридцати до сорока процентов. На мой взгляд, эта тенденция сохранится и в ближайшие несколько лет: потенциал российской банковской системы далеко не исчерпан.

Кроме того, на российском фондовом рынке практически не представлены крупные банки, заметная часть акций которых находилась бы в свободном обороте. Те инвесторы, которые хотели бы войти в этот сектор, лишены такой возможности. А любой дефицит вызывает повышенный спрос. И сейчас, выходя на рынок ценных бумаг, мы рассчитываем на то, что акции ВТБ очень скоро перейдут в категорию «голубых фишек». То есть в категорию высоколиквидных ценных бумаг.

И еще один момент: приход в Россию крупных иностранных инвесторов. Каждый год совершается около десятка крупных сделок по приобретению серьезных долей в акционерном капитале российских банков. Соотношение цены покупок к размерам собственных капиталов банков крайне высокое. Это тоже является двигателем роста акций.

– Да, но окончательная цена акций ВТБ станет известна лишь после завершения приема заявок на их приобретение. Так не проще ли дожидаться, когда эти ценные бумаги начнут обращаться на вторичном рынке: чтобы на более предметной основе оценить перспективы их доходности, чтобы не играть «втемную»?

– Отличный вопрос! Чтобы ответить на него, обращусь к опыту Сбербанка: цена

размещения одной акции на стадии приема заявок в феврале составляла 89 тысяч рублей. Сегодня, когда акции вышли в свободное обращение, они стоят уже по 102 тысячи. Делайте выводы... Не исключено, что упустив момент, уже через месяц за ценные бумаги ВТБ вам придется платить больше, чем при их размещении.

– Звучит убедительно. Однако, посетив на днях одно из отделений ВТБ 24, очередей перед окошками, где принимаются заявки, я не увидел...

– Еще до начала подписной кампании был проведен социологический опрос среди жителей регионов России. И заранее можно было предвидеть, что спрос на акции ВТБ будет велик. Чтобы избежать очередей, ВТБ 24 на период подачи заявок открыл специализированные офисы – в частности, москвичам посоветую посетить наши отделения на Мясницкой, 35 или в здании Манежа. Плюс наши специалисты разработали максимально простую и удобную процедуру подачи заявок. Так, если вы оформите необходимые документы через Интернет, а для этого нужно лишь зайти на сайт www.vtb.ru, то визит в банковский офис не отнимет более десяти минут вашего времени. Да и заполнение анкеты и подписание документов на месте не затянется. Заявки принимаются в 234 отде-

лениях ВТБ 24 и ВТБ, в которых расположены удаленные рабочие места работников ВТБ 24, в 101 городе России. До истечения срока приема ВТБ 24 заявок, они будут работать в выходные и праздничные дни.

– И тем не менее: инвестиции в любые, даже самые надежные ценные бумаги, – предприятие в какой-то мере рискованное. А опыта игры на фондовом рынке у большинства из нас нет. Смогут ли новоиспеченные акционеры ВТБ рассчитывать на консультационную помощь специалистов банка?

– Безусловно, в штате ВТБ 24 есть финансовые аналитики, которые всегда сумеют дать квалифицированный совет по всем вопросам, касающимся обращения ценных бумаг. Помимо того, данные о котировках принадлежащих вам акций вы сумеете увидеть и на страницах периодических печатных изданий, и в Интернете. Но одно надо учитывать сразу: инвестиции в ценные бумаги – вложение, рассчитанное на длительную перспективу. Наиболее оптимальный вариант – покупка акций на срок в три, пять и более лет.

– Вопрос нескромный: Вы, как опытный финансист, как глава крупного банка, как человек, владеющий всей необходимой информацией – Вы уже купили акции ВТБ?

– Планирую сделать это на днях.

ЛЕКЦИЯ «ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

Платежные карты

Платежные карты предназначены для оплаты товаров, услуг и в некоторых случаях — для получения наличных денег. Карты могут выпускать (эмитировать) банки, а также другие организации, например, магазины.

Банковские карты

Банковские платежные карты всегда привязаны к банковскому счету и работают в рамках определенной платежной системы. В рамках этой системы держатель карты может осуществлять финансовые транзакции: рассчитываться в безналичной форме за товары и услуги — через POS-терминалы, банкоматы, платежные терминалы, через Интернет. Платежная система обеспечивает расчеты между разными банками. Различают международные и локальные системы.

Карту международной платежной системы можно использовать для расчетов в большинстве стран мира. Крупнейшие в мире сети электронных платежей принадлежат компаниям VISA и MasterCard. Также к числу международных платежных систем относят American Express и Diners Club (последняя компания в свое время была первым в истории платежного рынка организатором эмиссии банковских карт). Наибольшее распространение на российском рынке получили карты систем VISA и MasterCard. Необходимо отметить, что такие «карточные» бренды как American Express и Diners Club были в определенной степени скомпрометированы несколькими эксклюзивно эмитирующими их российскими банками либо вследствие агрессивной политики кредитования (ситуация с American Express, эмитент — банк «Русский стандарт»), либо вследствие неудачного бизнеса (ситуация с Diners Club, эмитент — банк «Славянский»).

Локальные платежные системы действуют на территории одной или нескольких сопредельных стран. Крупнейшие из локальных систем — китайская сис-

тема Union Pay и японская система JCB. В России в 2014 году началось развитие национальной системы платежных карт «Мир». Кроме того, на территории России действует несколько частных локальных платежных систем, их которых наиболее известны «Золотая Корона», СТБ и «Юнион Кард/НСС» (см. таблицу 1).

Таблица 1. Основные платежные системы:

Система	Страна
VISA	США
MasterCard	США
American Express	США
Diners Club	США
Union Pay	Китай
JCB	Япония
«Мир»	Россия

В России выпускают банковские карты, номинированные в рублях, долларах и евро. Срок действия карты составляет, как правило, от 2 до 5 лет. Для получения карты необходимо подать заявление в банк и предъявить документ, удостоверяющий личность. По своим функциям банковские карты делятся на три вида: дебетовые, дебетовые с овердрафтом и кредитные. В отдельном ряду стоят предоплаченные карты, которые могут эмитировать не только банки.

Дебетовые карты

Дебет означает зачисление на счет. Соответственно, дебетовые карты позволяют расходовать только средства со счета держателя карты. Сколько зачислите, столько и потратите.

Дебетовую карту можно использовать для расчетов за товары и услуги как альтернативу наличным деньгам, а также для расчетов через Интернет. С помощью карты можно осуществлять различные

операции через банкомат, например, оплачивать счета за коммунальные услуги, налоги, государственные пошлины, штрафы ГИБДД, переводить деньги на банковские счета, вносить платежи по кредиту.

Также через банкомат можно снимать наличные с банковского счета в пределах лимита, установленного банком. Если снимать наличные через банкомат эмитента или банка-партнера, держатель карты ничего за это не платит. За получение наличных через банкомат другого банка взимается фиксированная комиссия, которая в среднем составляет 100–200 рублей. Для привлечения клиентов банки могут предложить бонус в виде CashBack: каждый раз при расчете картой за товар или услугу держатель карты получает от банка от 0,5 до 10% потраченной суммы.

Карта с овердрафтом

Овердрафт в переводе с английского означает «перерасход». Карта с овердрафтом допускает перерасход средств, ее держатель может потратить больше, чем имеет.

«Кредит в форме овердрафта (overdraft facility) означает заключенное сторонами кредитное соглашение, в соответствии с которым кредитор предоставляет потребителю доступ к финансированию, превышающему остаток на текущем счете потребителя».¹

При недостатке собственных средств держатель карты может использовать кредитные средства в пределах установленного лимита. Размер кредитного лимита, как правило, не превышает двукратного ежемесячного дохода держателя карты. Если держатель карты с овердрафтом истратил больше средств, чем установлено лимитом, на сумму сверхлимитного перерасхода начисляют более высокие проценты. Иногда ставка может превышать базовую в два раза и больше. За пользование овердрафтом банк начисляет проценты, как за пользо-

вание любыми кредитными средствами. Срок погашения задолженности по карте с овердрафтом фиксируется в договоре. Чаще всего это небольшой срок, один-два месяца. За этот срок необходимо полностью погасить задолженность перед банком. После этого можно снова использовать овердрафт.

В более редких случаях овердрафт предоставляется на длительный срок, когда нужно ежемесячно вносить минимальный платеж и оплачивать проценты, начисленные за использование овердрафта. За просрочку платежа взимается штраф и пени за каждый день просрочки.

Кредитные карты

Особенность кредитных карт состоит в том, что для платежей не используются собственные средства. Держателю карты предоставляется кредит на определенную сумму, который необходимо погасить по определенным правилам.

Стандартные правила позволяют погасить долг по кредиту в течение 30–60 дней после использования заемных средств без начисления процентов. Этот срок называется грейс-периодом. Например, продолжительность грейс-периода составляет 45 дней. С 1 января по 1 февраля держатель карты потратил 50 тыс. рублей. Если он внесет эту сумму на счет кредитной карты до 15 февраля, то проценты за пользование заемными средствами начислять не будут.

Несмотря на грейс-период, кредитные карты выгодны банкам, так как большинству держателей кредитных карт не удастся своевременно погасить долг и сэкономить на процентах за пользование заемными средствами.

Если держатель карты не погасит задолженность за время действия грейс-периода, ему начисляют проценты за пользование заемными средствами с момента их использования. После окончания грейс-периода держатель карты обязан ежемесячно вносить минимальный платеж, который обычно составляет 5–10% от суммы долга с процентами.

За просрочку минимального платежа начисляется штраф, а за каждый день просрочки – пени.

1 О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. 110 с.

Кредитные карты предназначены главным образом для расчетов, хотя снимать наличные с такой карты тоже можно. Но за снятие наличных взимается очень высокая комиссия, в среднем 3–5% от снятой суммы, и даже минимальная комиссия будет в несколько раз больше, чем комиссия за снятие наличных с дебетовой карты. При этом чаще всего грейс-период не действует для операции по снятию наличных, так что за использование этих средств придется заплатить проценты в обязательном порядке.

«Кредитные карты международных платежных систем одинаково принимают к оплате в России и за ее пределами. Причем, если наличные для заграничного вояжа придется менять на местную валюту, то кредитку вы сможете использовать, осуществляя платеж в любой валюте (в какой бы валюте сама кредитная карта ни была бы номинирована). За границей ваши деньги при расчетах будут автоматически конвертироваться в местную валюту. Кстати, наличные за границу можно в ограниченном количестве, а на банковской пластиковой карте можно взять с собой любую сумму».²

Особенности банковских карт

Все банковские карты, кроме предоплаченных, различаются уровнями. От уровня карты зависит набор возможностей и стоимость годового обслуживания.

Пример карт начального уровня – это Visa Electron и MasterCard Electronic. Их возможности авторизации ограничены, поэтому такие карты не всегда можно использовать для оплаты через Интернет. Информация на такие карты наносится только с помощью магнитной полосы. Плата за годовое обслуживание таких карт минимальна или даже полностью отсутствует. Карты начального уровня популярны у людей с низким достатком – учащихся, студентов, пенсионеров, а также их нередко используют в «зарплатных проектах».

² Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – с. 70.

К числу так называемых классических карт относятся Visa Classic и MasterCard Standard. Они не имеют ограничений по использованию, обладают более высоким уровнем защиты от мошеннических действий, нежели карты начального уровня.

Информация на таких картах защищается специальным чипом, предохраняющим от мошеннических действий. Плата за годовое обслуживание относительно невысока. Эти карты предназначены для людей среднего достатка.

Премиальные карты предназначены для людей с высокими доходами. Плата за годовое обслуживание таких карт может достигать нескольких десятков тысяч рублей. Держателям таких карт нередко предоставляются индивидуальное обслуживание и дополнительные услуги, например, консьерж-сервис. Кроме того, держатели премиальных карт могут пользоваться множеством льгот, предоставленных партнерами платежных систем. Наиболее распространены скидки на номера в отелях, на аренду автомобилей, в ресторанах и кафе.

Для привлечения клиентов банки выпускают кобрендовые карты. Это значит, что карта выпущена сразу под двумя брендами: самого банка и компании-партнера.

Чаще всего это авиакомпания либо сеть автозаправочных станций. Расплачиваясь такой картой, за каждую транзакцию держатель получает бонусные баллы либо мили, которые можно обменять на авиабилет либо на литры топлива на автозаправке. Часто участниками таких кобрендинговых программ становятся также бутики различных типов, однако ввиду немассовости продукта такие кобренды многие эксперты банковского рынка оценивают, как неэффективные («сувенирные кобренды»).

Предоплаченные карты

Предоплаченные карты не привязаны к банковскому счету и представляют собой эквивалент фиксированной суммы денег. Они анонимны, поэтому их можно передавать другим лицам, без ограничений. Как правило, предоплачен-

ные карты номинированы в рублях, хотя встречаются и карты, номинированные в иностранной валюте. Предоплаченные карты могут выпускать как банки, так и другие организации. Самый распространенный пример предоплаченных карт – подарочные карты магазинов, салонов красоты, туристических агентств, автозаправок, автосервисов, прокатов автомобилей, ресторанов. Возможность использования таких карт ограничена: ими можно рассчитываться за товары или услуги только той организации, которая выпустила карту.

Банки выпускают три разных вида предоплаченных карт: без возможности пополнения (подарочные), пополняемые и виртуальные.

Банковские предоплаченные карты, как без возможности пополнения, так и пополняемые, можно использовать для расчетов за товары и услуги в точках продаж и через Интернет. Снимать наличные можно только с пополняемых карт.

Виртуальные карты используются только для расчетов через Интернет, эти карты не имеют физического носителя и представляют собой набор цифр: 16-значный номер карты, срок ее действия и коды безопасности CVV2 или CVC2.

Банковская предоплаченная карта может оформляться без идентификации клиента, поэтому ее можно приобрести без предъявления документов. Однако для оформления виртуальной и пополняемой карт необходимо подать заявление в банк. В одних случаях при этом достаточно идентификации по номеру телефона, в других требуется предъявить документ, удостоверяющий личность.

В России без предъявления документов можно получить предоплаченную карту, как правило, лимитом не больше 15 тыс. рублей. Хотя по российскому законодательству лимит предоплаченной карты может составлять до 100 тыс. рублей и пополнять ее можно на сумму до 40 тыс. рублей в месяц. Но чтобы получить карту с лимитом выше 15 тыс. рублей, придется предъявить документы. Таким образом, пополняемая предоплаченная карта фактически является анонимной дебетовой картой начального уровня.

Распространение получили кобрендовые предоплаченные карты с торговыми сетями. Их отличает возможность получить скидки и бонусы за каждую покупку.

Срок действия небанковских подарочных карт обычно неограничен, они прекращают свое действие после того, как лимит их средств исчерпан. Срок действия банковских предоплаченных карт без пополнения обычно составляет 1 год, у пополняемых карт срок действия дольше.

Банки могут брать комиссию за выпуск предоплаченной карты или плату за годовое обслуживание.

Электронные деньги

Электронные деньги используются для оплаты товаров и услуг, расчетов между людьми и организациями. Для расчетов электронными деньгами используются специальные платежные сервисы, в России наиболее распространены Яндекс.Деньги, QIWI, WebMoney, PayPal.

Для расчетов электронными деньгами используют электронные кошельки, которые выступают аналогом банковского счета. Электронный кошелек открывает платежный сервис после получения денежных средств от клиента. Платежный сервис удерживает комиссию за перевод средств, хотя некоторые виды операций могут осуществляться бесплатно.

Для зачисления средств в электронный кошелек используются разные способы. Можно пополнить баланс переводом из другого электронного кошелька; по почте; через систему денежных переводов; с банковского счета через банкомат или Интернет-банк; со счета телефона; из электронного кошелька другого платежного сервиса; наличным платежом через платежные терминалы, отделения банков и почтовые отделения.

Обналичить электронные деньги можно несколькими способами. Самый простой и распространенный способ – перечислить их на банковский счет или на банковскую карту. Также можно использовать почтовый или денежный перевод. Российские платежные сервисы Яндекс.Деньги и QIWI эмитируют собственные платежные карты, которые

можно использовать для наличных расчетов или снимать деньги в банкомате.

С точки зрения безопасности электронные кошельки намного лучше защищены от мошеннических действий, чем банковские карты.

Мобильная коммерция и мобильные платежи

Мобильные платежи производятся с помощью смс-сообщений и специальных приложений для мобильных устройств – смартфонов и планшетов. Мобильные платежи используются для расчетов по счетам абонентов операторов связи, банковских карт, электронных кошельков.

«Продолжающийся рост числа мобильных телефонов на руках у населения фактически привел к созданию еще одной всемирной сети, пользовательскими терминалами которой служат мобильные телефоны».³

С помощью мобильных платежей можно оплачивать различные услуги, осуществлять платежи по кредитам и денежные переводы, оплачивать штрафы ГИБДД, покупки цифрового контента – музыки, фильмов, электронных книг, компьютерных игр, а также билеты в театр, кино, на концерты.

Набирает популярность особый вид мобильных платежей, основанный на технологии бесконтактной оплаты NFC. В смартфон устанавливается приложение, к которому привязывается банковская карта, и мобильное устройство начинает выполнять функции этой карты: его подносят к платежному терминалу, и оплата за товар или услугу списывается с банковского счета. В России из приложений бесконтактной оплаты наиболее известны Apple Pay и Samsung Pay.

Особенности российского законодательства в сфере электронных платежей

В 2011 году в России был принят Федеральный закон «О национальной пла-

тежной системе». Он регулирует порядок оказания платежных услуг и электронной коммерции.

Закон устанавливает требования и правила деятельности для всех участников платежной системы: банков и небанковских кредитных организаций, платежных систем и сервисов, систем денежных переводов. Также законом установлено, что надзор за участниками национальной платежной системы осуществляет Банк России.

Введение санкций против России со стороны Запада в 2014 году обусловило создание Национальной системы платежных карт, которая призвана обеспечить бесперебойность, эффективность и доступность оказания услуг по переводу денежных средств для населения страны.

Также введен беспрецедентный законодательный запрет: платежные системы, в том числе международные, не имеют права прекращать оказывать услуги по переводу денежных средств в одностороннем порядке.

Дополнением к закону «О национальной платежной системе» были установлены серьезные санкции за нарушение этого запрета. Запрет был принят в ответ на действия международных платежных систем Visa и MasterCard, которые 21 марта 2014 года без предварительного уведомления заблокировали операции по картам ряда российских банков в рамках санкций, введенных США против России.

Существующая законодательная база оставляет нерешенными ряд проблем и вопросов, связанных с электронными платежами. В частности, потребители испытывают сложности с получением компенсаций в случае программных сбоев, с получением средств, размещенных в платежных сервисах, несут практически все риски, связанные с мошенническими действиями. Правовая незащищенность пользователей электронных платежей также связана с недостаточным контролем за соблюдением конфиденциальности предоставления персональных данных операторами платежных систем и сервисов.

³ Электронные деньги и мобильные платежи / коллектив авторов. – М.: КНОРУС; Центр исследования платежных систем и расчетов, 2009. – с. 8.

Специфические виды мошенничества и обеспечение безопасности при использовании платежных карт и электронных платежей

Использование платежных карт, электронных денег и мобильных платежей связано с рисками потерь от специфических видов мошенничества.

С платежными картами связаны риск физической утраты в результате кражи или потери. Этот риск усугубляется распространением дурной привычки записывать ПИН-код карты прямо на ней либо хранить записанный на бумаге ПИН-код в кошельке рядом с картой. Если кошелек попадет в руки непорядочному человеку, снять все деньги с карты не составит труда. Но и без ПИН-кода несложно израсходовать деньги с карты в торговых точках, где транзакции осуществляются без идентификации.

Случается, что банковскую карту без разрешения используют люди, которые могут незаметно ее достать, либо подсмотреть ее данные, либо прямо воспользоваться ею в своих целях. По данным МВД Российской Федерации в роли мошенников довольно часто выступают члены семьи, коллеги по работе, хорошие знакомые держателя карты. По той же причине рискованно отдавать карту для оплаты официантам.

Помимо риска утраты самой карты существует риск кражи персональных данных банковской карты.

Множество мошеннических действий совершается с целью похитить персональные данные карты.

Один из самых известных способов такого мошенничества – скимминг – применяется для кражи данных карт во время использования банкомата. Специальное устройство (скиммер) монтируется на банкомате и считывает данные с магнитной полосы карты, а накладная клавиатура или миниатюрная видекамера фиксирует ПИН-код. Далее мошенники создают дубликат чужой карты и, зная ПИН-код, похищают с нее деньги.

Скопировать данные можно только с магнитной полосы, карты с чипом от этого риска защищены.

По данным МВД Российской Федерации, чаще всего скимминговые устройства устанавливают на банкоматах, установленных в офисах банков. Поэтому даже охраняемый офис не защищает от риска стать жертвой мошенников.

Однако наибольшее число мошеннических действий связано с онлайн-расчетами. Типичным примером такого рода служит фишинг. Чтобы похитить информацию о карте, мошенники создают фальшивый сайт банка или отправляют поддельный запрос якобы от банка с просьбой сообщить свои персональные данные. Держатель карты вводит на фальшивом сайте свои логин и пароль или отправляет данные в письме. Мошенники их фиксируют и получают доступ к личному кабинету в интернет-банке.

Схожая схема фишинга используется и для кражи электронных денег, а также для мобильных платежей.

Широкое распространение получило так называемое мошенничество «на доверии». Под разными предлогами мошенники (как правило, по телефону или электронной почте) получают индивидуальные данные карты и паспортные данные ее держателя, а затем используют их для получения доступа к личному кабинету в интернет-банке.

Элементарные меры безопасности позволяют в значительной мере снизить риски, связанные с использованием банковских карт и электронных платежей.

Ни в коем случае нельзя хранить ПИН-код в легкодоступном месте, тем более записывать его на самой карте. Нельзя оставлять карту без присмотра.

Никому нельзя сообщать персональные данные карты или электронного кошелька и ПИН-код – даже работники банка или платежного сервиса не имеют права требовать эту информацию ни при каких обстоятельствах.

При использовании интернет-банка или электронного кошелька нельзя заходить по ссылкам с посторонних веб-ресурсов или из писем сомнительного происхождения, поскольку они могут вести на фишинговый сайт.

Контролировать движение средств на своем счете и сразу отследить несан-

кционированное списание средств помогает система смс-оповещения об операциях по карте по мобильному телефону.

Дополнительной мерой безопасности для держателей банковских карт служит страхование от риска утраты в результате кражи или потери, от мошеннических действий в Интернете. При этом, как правило, действие страховки не распространяется на скимминг.

Основные тенденции изменений потребительского поведения и потребления информации, связанные с развитием цифровых и мобильных технологий

Развитие цифровых и мобильных технологий сокращает повседневное использование наличных денег. По данным опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2013 году 69% респондентов каждый день расплачивались наличными, а к началу 2016 года эта доля снизилась до 56%.

Результаты опросов НАФИ наглядно свидетельствуют о том, как меняется потребительское поведение. Все больше клиентов использует безналичные способы

оплаты, об этом говорит ежегодное увеличение числа держателей банковских карт и аудитории онлайн-магазинов, получают распространение новые технологии мобильных платежей (см. таблицу 2).

Около трети россиян (30%) в 2016 году регулярно оплачивали повседневные покупки безналичным способом, чаще одного раза в неделю безналичные расчеты использовали 37% опрошенных.

Бесконтактные банковские карты использовали 24% опрошенных. О возможности совершать бесконтактные платежи с помощью мобильного телефона осведомлены 65% опрошенных, пользовались этой возможностью 5%. При этом каждый десятый респондент считает определяющей характеристикой покупки следующего смартфона наличие в телефоне технической возможности проводить бесконтактные платежи, а для 30% это будет весомым бонусом (данные НАФИ).

Три четверти россиян (73%) пользовались банковскими картами, в 2009 году эта доля составляла 31%, таким образом, за семь лет она выросла более чем в два раза. Число держателей «зарплатных»

Таблица 2. Эмиссия банковских карт в Российской Федерации, 2007–2016 гг., в млн. ед.

Период	Всего	Расчетных карт	Карт с овердрафтом	Кредитных карт
На 10.2016	250,96	221,35	35,50	29,61
На 01.2016	243,90	214,44	37,62	29,46
На 01.2015	227,67	195,90	39,73	31,76
На 01.2014	217,46	188,28	39,46	29,19
На 01.2013	191,50	169,01	31,79	22,48
На 01.2012	162,90	147,87	25,83	15,03
На 01.2011	137,83	127,79	22,45	10,05
На 01.2010	123,99	115,39	21,27	8,60
На 01.2009	118,53	109,34	26,83	9,30
На 01.2008	103,04	94,10	-	8,94
На 01.2007	74,76	68,92	-	5,66

Источник: Банк России.

и социальных карт за этот же период увеличилось с 24% до 63%.

Драйвером роста безналичных платежей выступает онлайн-торговля. Значительно выросла доля безналичных платежей в онлайн-магазинах (с 14% в 2013 году до 55% в 2016 году).

«Рост финансовой грамотности населения позволит более активно развиваться сектору безналичных финансовых транзакций, поддержит тенденцию к снижению наличного денежного оборота, что также будет вести к увеличению собираемости налогов, прозрачности и подконтрольности финансового сектора».⁴

Разнообразие технологий и способов безналичной оплаты и электронных платежей, постоянное появление новых технологий и устройств формирует в обществе запрос на получение информации по их использованию. При этом население, в основном, ищет ответы на возникающие вопросы не в специализированных изданиях и не на тематических веб-ресурсах, а в популярных массовых СМИ.

Возрастная и региональная специфика пользования новыми технологиями

О возрастной и региональной специфике пользования новыми технологиями для денежных расчетов и переводов можно судить по результатам опросов НАФИ за 2016 год.

Дебетовые карты чаще оформляют респонденты 25–34 лет (44%). Кредитные карты наиболее востребованы среди 25–44-летних (27–28%).

Регулярно оплачивать повседневные покупки безналичным способом в большей степени свойственно молодежи в возрасте 24–35 лет (40%).

Исходя из данных опросов, можно отметить, что к новым технологиям и сервисам наиболее активно закономерно приобщается молодежь, проживающая в крупных городах.

4 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 7.

Роль т. н. «гражданской журналистики» в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей

Средства массовой информации играют ключевую роль в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей. Население получает через СМИ основную массу информации о различных способах осуществления электронных платежей и расчетов, их возможностях и правилах использования, особенностях и рисках.

«Опыт реализации различных программ повышения финансовой грамотности, как в России, так и за рубежом, показывает, что целесообразно использовать возможности всех каналов передачи знаний для более широкого охвата аудитории. Печатные издания и публикации, телевидение, радио, тематические конференции и выступления информационно-просветительского характера в совокупности обладают синергетическим эффектом при формировании цивилизованных форм эффективного экономического поведения».⁵ В случае с практикой использования банковских карт влияние СМИ можно оценить как одно из наиболее эффективных: большинство россиян освоили основные способы обеспечения безопасности своих карт.

Одной из важных задач СМИ является информирование населения о способах мошенничества в сфере электронных платежей и расчетов и популяризация мер безопасности, которые необходимо предпринимать, чтобы максимально снизить риск оказаться жертвой мошенников.

«При должной расстановке приоритетов информирование населения о правилах совершения безопасных транзакций позволяет значительно сократить риски понести финансовые убытки клиента».

5 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 100

ми банков и позволит повысить доверие к финансовой системе в целом».⁶

Задача СМИ состоит в том, чтобы донести до населения актуальную информацию в наиболее доступной форме. Для этого журналист должен ответственно относиться к подготовке материалов, использовать только проверенные источники информации и привлекать авторитетных профессиональных экспертов. В данной ситуации некорректная информация, транслируемая СМИ, может стать причиной финансовых потерь введенного в заблуждение человека.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

Примером распространения СМИ некорректной информации стала **серия публикаций об уязвимости для хакерских атак платежных карт «Мир»**, которые с 2016 года выпускают в рамках Национальной системы платежных карт. С появлением этих карт их начали использовать для «зарплатных» проектов бюджетных организаций и государственных органов. В связи с этим консультант Центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере Банка России Александр Чебарь публично предупредил, что возможен всплеск хищений с карт «Мир» при использовании дистанционных каналов обслуживания, так как многие впервые получают в руки подобное платежное средство. Многие СМИ неверно интерпретировали это высказывание как сообщение об уязвимости карт «Мир» для хакерских атак, а некоторые ради броских заголовков подали информацию таким образом, будто Центральный банк РФ обеспокоен уязвимостью карт «Мир» (**статья «Центробанк обеспокоен уязвимостью карт «Мир»**, портал News.ru.com, 15.06.2016). Хотя в тексте публикаций уточнялось, что имеется в виду уязвимость при использовании дистанционных каналов, эта фраза практически

ничего не объяснила потребителям, которые запомнили только то, что карта «Мир» небезопасна.

Многие СМИ не посчитали нужным или не смогли объяснить, что консультант Центрального банка РФ имел в виду совсем другое – мошеннические схемы «на доверии», когда держатели карт из-за низкого уровня финансовой грамотности сами сообщают посторонним людям свои конфиденциальные данные, тем самым открывая доступ к деньгам на своем карточном счете. В связи с большим общественным резонансом вызванных волной публикаций об уязвимости карт «Мир», Центральному банку РФ пришлось сделать официальное заявление о том, что использование карты «Мир» не менее безопасно, чем карт международных платежных систем. Однако репутация проекта развития Национальной системы платежных карт очевидным образом пострадала.

Источник: <http://www.newsru.com/finance/15jun2016/mircards.html>

В статье **«Как защитить себя от кибермошенников»** (газета МК, 05.04.2015) описываются наиболее распространенные схемы мошенничества, которые используются для похищения денежных средств при использовании платежных инструментов – банковских карт, электронных кошельков и платежных сервисов. Это распространенный тип статьи для массовых изданий, который содержит советы читателям, описывает признаки, по которым можно распознать мошеннические действия.

Чтобы усилить авторитетность рекомендаций, используются данные и комментарии экспертов – «Лаборатории Касперского» и платежного сервиса «Яндекс-Деньги»: «Обращайте внимание на названия сайтов, – советует специалист «Яндекс. Денег» по вопросам безопасности Анна Ложкина. – Были случаи, когда мошенники делали сайты-двойники, но вместо, к примеру, www.moysbank.ru использовали название www.myubank.ru – невнимательность приводила к тому, что люди собственноручно передавали все свои платежные данные вора».

6 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / [Янин Д. Д. и др.]; под ред. Тайца М. Ю. / – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – с. 125.

В целом материал изложен доступным языком, однако встречаются специфические термины, непонятные массовому читателю. Их следует избегать в подобных материалах: «Самая многочисленная и популярная среди злоумышленников группа – банкиры. Этот тип программ включает банковские трояны и бэкдоры для кражи денег со счетов либо для получения информации, необходимой для кражи». В данном случае использование профессиональной лексики ничем не оправдано и легко могло быть заменено на понятные массовому читателю определения.

Источник: <http://www.mk.ru/economics/2015/04/05/kak-zashhitit-sebya-ot-kibermoshennikov.html>

Событийная заметка на портале РБК «AliExpress позволит россиянам оплачивать покупки с мобильного телефона» (портал РБК, 24.03.2015) сообщает о новой услуге – оплате покупок на интернет-площадке с помощью мобильного телефона. Это типичный для делового издания вид публикации, информирующий о новых услугах с использованием платежных сервисов.

В заметке указываются ключевые сведения о внедрении нового способа оплаты: когда его можно будет начать использовать, и сколько это будет стоить для покупателя.

Отличительной чертой публикаций в деловых СМИ является наличие информации не только потребительской направленности, но и связанной с бизнес-процессами. Причем по законам жанра нужно обязательно указывать источник таких сведений, как это сделано в заметке РБК: «Для вывода услуги на рынок AliExpress заключила партнерство с процессинговой компанией «Союзтелеком» и платежной системой НКО «Рапида», которые отвечают за техническое обеспечение расчетов. Все операторы подтвердили РБК сотрудничество с китайской площадкой».

Также в заметке цитируется комментарий ньюсмейкера заметки – представителя Alibaba Group, владельца торговой площадки AliExpress. Такой коммента-

рий также входит в число обязательных требований к событийным заметкам в деловых изданиях.

Источник: http://www.rbc.ru/technology_and_media/24/03/2015/55113d059a79477ccffd8d71

Литература:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4223.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». / Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4295.
3. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
4. Гид по финансовой грамотности / коллектив авторов. – М.: КноРус. Центр исследования платежных систем и расчетов, 2010. – 456 с.
5. О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. – 672 с.
6. Электронные деньги и мобильные платежи / коллектив авторов. – М.: КНОРУС; Центр исследования платежных систем и расчетов, 2009. – 368 с.
7. Янов В. В. Деньги, кредит, банки / учеб. пособие для вузов по направлению подгот. «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») / В. В. Янов, И. Ю. Бубнова. – М.: КноРус, 2014. – 424 с.
8. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
9. Шамраев В. Предоплаченные инструменты розничных платежей – от дорожного чека до электронных денег / ред. Кузнецов и др. – М.: Маркет ДС, 2016. – 304 с.
10. Воронцова, С. В. Преступления в сфере электронных расчетов и платежей. Правовые и организационно-тактические основы противодействия / С. В. Воронцова. – М.: Юркомпани, 2015. – 336 с.
11. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Виды платежных карт.
2. Виды банковских карт. Чем отличаются банковские карты разного уровня?
3. Основные особенности дебетовых карт.
4. Основные особенности карт с овердрафтом.
5. Основные особенности кредитных карт.
6. Виды предоплаченных карт, их основное отличие от других банковских карт.
7. Принцип использования электронных денег.
8. Принцип действия мобильных платежей.
9. В чем заключаются особенности российского законодательства в сфере электронных платежей?
10. Какие виды мошенничества в сфере электронных платежей наиболее распространены?

Методические рекомендации к лекции «Платежные инструменты»

Данная **тема** является обязательной, так как изучает самый динамично развивающийся в России сегмент финансового рынка – безналичные платежи, а именно, розничные платежные инструменты, такие как карты, электронные деньги и мобильные электронные технологии.

Актуальность включения данной темы в курс дисциплины усиливается тем, что регулирование обращения электронных средств платежа только формируется. Риски при использовании современных платежных инструментов высоки, поэтому на журналистах лежит ответственность знакомить потребителей с грамотным поведением и безопасным использованием электронных технологий.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – изучить особенности и функционирование разных видов платежных карт, электронных денег, ознакомиться с использованием мобильных приложений и других видов электронных платежей.

Особое внимание на занятии уделяется вопросам осмотрительного, грамотного поведения и потребления информации, связанной с развитием электронных технологий, а также роли журналистов в обучении эффективному пользованию современными платежными инструментами.

Ключевые понятия: платежная карта, банковская карта, дебетовая карта, кредитная карта, грейс-период, карта с овердрафтом, предоплаченная карта, кобрендинговая карта, платежная система, международная платежная система, локальная платежная система, электронные деньги, электронный кошелек, мобильный платеж, бесконтактная оплата, мобильная коммерция, скимминг, фишинг.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- различать виды платежных карт;
- выбирать оптимальный вариант платежной карты;
- грамотно пользоваться платежными банковскими и виртуальными картами;
- пользоваться электронными деньгами;
- осуществлять мобильные платежи;
- определять сложности и проблемы, связанные с регулированием электронных платежей в российском законодательстве;
- определять риски, связанные с использованием современных платежных инструментов.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы особенности банковской платежной карты;
- каков механизм эмиссии международных и локальных банковских платежных карт;
- каковы основные характеристики дебетовых карт;
- каковы особенности использования карт с овердрафтом;
- в чем отличия кредитных карт от остальных видов банковских платежных карт;
- каковы уровни банковских карт, в чем их отличия;
- что представляют собой предоплаченные карты;
- в чем особенности использования электронных денег;
- каковы особенности российского законодательства в сфере электронных платежей;
- каковы основные виды мошенничества с платежными инструментами;
- каковы тенденции изменения потребительского поведения и потребления

информации, связанные с развитием электронных технологий;

- какие задачи решают СМИ в сфере использования населением электронных платежей и расчетов.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предупреждения неграмотного потребительского поведения при использовании платежных инструментов;
- понимание роли СМИ в ознакомлении населения с рисками использования платежных инструментов;
- осознание ответственности СМИ за распространение некорректной информации, усложняющей реализацию национальных проектов по развитию российских платежных инструментов.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия;

Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния информации СМИ и т. н. «гражданской журналистики» на запуск платежной карты «Мир», изменение потребительского поведения населения в результате раскрытия разных видов кибермошенничества, а также ознакомления потребителей с новой платежной услугой.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно выяснить, кто из присутствующих является активным пользователем платежных карт. Выяснить, какими видами карт пользуются слушатели и почему. После краткого обсуждения можно приступить к изложению основного материала.

2. При изложении материала о кобрендинговых картах можно попросить аудиторию привести знакомые им примеры кобрендинговых карт. Далее можно разделить аудиторию на 2 группы и предложить каждой группе свой кобрендинговый проект. Во время обсуждения обосновать его целесообразность, в том числе с коммерческой точки зрения.

3. При переходе к рассмотрению особенностей электронных денег можно также поинтересоваться у аудитории, кто является активным пользователем данного вида платежей, и выяснить особенности. Затем перейти к изложению материала, добавив или поправив при необходимости ответы студентов.

4. После изложения материала о рисках и видах мошенничества можно обсудить со студентами, сталкивались ли они с фактами обмана при использовании современных платежных инструментов.

5. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия финансовой проблематики, ее влияние на решение освещаемой проблемы и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в дискуссиях на лекции;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

ЦЕНТРОБАНК ОБЕСПОКОЕН УЯЗВИМОСТЬЮ КАРТ «МИР»

NEWSru.com, 15.06.2016

Национальная система платежных карт (НСПК) «Мир» на начальном этапе использования может быть крайне уязвимой для злоумышленников через дистанционные каналы обслуживания.

Такое мнение во время заседания комитета Торгово-промышленной палаты по финансовым рынкам и кредитным организациям высказал консультант центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERT) Банка России Александр Чебарь, пишет РБК.

При этом, по его мнению, в целом уровень защиты карты «Мир» соответствует стандартам безопасности международных платежных систем. «Однако с точки зрения работы самих пользователей карт, да, возможен небольшой провал в течение первого времени использования этих карт. То есть явный провал с точки зрения хищения денежных средств. Атака будет не на саму карту, а на какие-то системы, которые дополняют эту карту, например на системы дистанционного банковского обслуживания, чтение информации о платежной карте», – пояснил Чебарь.

Начальник отдела по управлению инцидентами департамента защиты информации «Газпромбанка» Николай Пятиизбанцев, в свою очередь, отметил, что для снятия средств с карты «Мир» необходимо знать всего лишь номер самой карты и ПИН-код. «Ни о каких защищенных технологиях речи нет», – добавил специалист.

Напомним, еще осенью прошлого года газета «Ведомости» выяснила, что НСПК не может рассчитывать на использование системы защиты онлайн-транзакций 3D-Secure. Правами на эту технологию владеет Visa. MasterCard и другие платежные системы используют ее по лицензии. НСПК такую лицензию не получила и не может

обеспечить повышенную защиту операциям по картам в интернете.

Технология 3D-Secure обеспечивает безопасность платежей в интернете, при ее использовании для аутентификации клиенту на мобильный телефон отправляется динамический код. Когда клиент проводит операцию по своей карте через банк, у которого нет дополнительной защиты, вся ответственность ложится на банк, который выдал карту клиенту. Банки, обслуживающие торговые предприятия в интернете, также могут не использовать 3D-Secure, но в этом случае ответственность за несанкционированные транзакции будет лежать на них. На долю онлайн-платежей приходится порядка 5–10% всех операций.

В конце мая СМИ писали о том, что банкам повысят плату за подключение к карте «Мир» с 450 тысяч до 600 тысяч рублей. Официально повышение тарифов названо отменой скидки в 150 тысяч рублей за «настройку начальной конфигурации» НСПК.

Не исключено и то, что к концу третьего квартала тариф зафиксируется на уровне 900 тысяч рублей, этот вопрос сейчас обсуждается в НСПК. При этом, правда, в отличие от международных платежных систем Visa и MasterCard «Мир» не будет взимать с банков так называемые взносы участников (составляют несколько десятков тысяч долларов в год).

По требованиям Центробанка подключиться к НСПК банки должны к 1 июля. На данный момент, по сведениям НСПК, только 29 банков из 93 участников платежной системы «Мир» полностью или частично открыли свои эквайринговые сети к приему национальных карт и только 13 из них приступили к выпуску.

Банки пытались пролоббировать продление крайнего срока до октября 2016 года, но регулятор не пошел им на ус-

тупки. Впрочем, первая партия банков, подключившихся к национальной платежной системе, оказалась в более выгодном положении.

В марте, напомним, ЦБ потребовал от банков представить планы выпуска карт «Мир» на 2016 год, чтобы ЦБ мог изучить степень их готовности к работе с НСПК.

Ранее банкиры провели оценку себестоимости карты и поняли, что она обойдется им в 1,5 раза дороже, чем массовые Visa и MasterCard. Отмечалось, что тарифы не удовлетворяют банкиров и снижают их интерес к выпуску подобных карт.

Российские власти, напомним, решили создать НСПК весной 2014 года, после того, как некоторые российские банки попали под американские санкции, а Visa и MasterCard, подчиняясь требованиям США, на какое-то время перестали обслуживать выпущенные этими банками карты.

В мае 2014 года президент России Владимир Путин подписал закон, согласно которому операторы, не являющиеся национально значимыми платежными системами, должны будут внести обеспечительный взнос на специальный счет в Центробанке. Позднее российские власти согласились освободить платежные системы от уплаты взноса, если те переведут процессинг в НСПК.

Сначала российское руководство думало о привлечении в качестве оператора НПС действующих платежных систем – УЭК

или «Золотой короны», но потом решило, что систему надо делать с нуля.

На первом этапе (2014 год – первый квартал 2015 года) разрабатывалась технология по обработке операций по картам платежных систем, включая международные Visa и MasterCard.

На втором этапе (к концу 2015 года) было запланировано начало выпуска карт. На третьем этапе (2016–2018 годы) НСПК намерена разработать продуктовую линейку на базе своей карты (дебетовые, кредитные и предоплаченные карты) и предложить ее на российском и международном рынках.

Объявлено, что национальная карта будет приниматься на всей территории России и позволит совершать все типовые операции: снимать наличные, оплачивать покупки в торговых сетях, осуществлять бесконтактные и мобильные платежи. В течение 2016 года планируется выпустить 30 миллионов национальных платежных карт «Мир».

Первыми эмитентами карты «Мир» стали «Газпромбанк», «МДМ банк», «Московский индустриальный банк», «Связь-банк», работающий в Крыму РНКБ, а также попавшие под санкции банк «Россия» и «СМП банк».

Как заявил 15 декабря 2015 года глава НСПК Владимир Комлев, к приему карт «Мир» уже подключены более 1,5 тысячи банкоматов и сотни POS-терминалов.

КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ КИБЕРМОШЕННИКОВ

МК.RU, 5.04.2015

Оплачивая покупки через Интернет, можно сэкономить массу времени и сил. Но деньги в Сети могут привлечь внимание мошенника так же, как кошелек, торчащий из сумки в метро, или портмоне в заднем кармане джинсов. В Интернете мошенники действуют инкогнито, поэтому смелее и наглее, но играют они на тех же человеческих качествах, что и в реальной жизни, – чаще всего жертвой обмана пользователь становится из-за невнимательности или доверчивости. Кроме того, мошенники могут использовать специальные методы – вирусы, поддельные сайты, перехват и подбор паролей к учетным записям в социальных сетях и других сервисах, мошеннические письма. Как же обезопасить себя от воров?

90% онлайн-покупателей предпочитают отечественные магазины

Российский рынок онлайн-торговли становится более развитым: люди активно осваивают современные способы доставки и оплаты товаров. Сегодня в стране 31 млн онлайн-покупателей, из них 43% живет в городах-миллионниках. Главным образом это молодые люди в возрасте до 35 лет. Ядром потребительской аудитории являются 8 млн россиян, которые покупают в интернет-магазинах не реже одного раза в месяц.

Очевидно, интернет-коммерция, которая сейчас занимает около 3%, и дальше будет отбирать долю у офлайн-ритейла. Особенно это актуально в период кризиса и падения потребительского спроса, когда многие магазины закрываются, испытывая дефицит оборотных средств, на оплату труда сотрудников, арендных платежей.

В денежном выражении объем рынка интернет-торговли в 2014 году, по данным консалтинговой компании Data Insight, оценивается в 440 млрд рублей. Речь идет только о материальных товарах. А если взять вместе с билетами и так называемым

цифровым контентом (музыка, игры, видео, пин-коды, скрипты, и т. д. – «МК»), то получится 660 млрд рублей.

При этом все больше покупателей выбирают безналичные способы расчета. «Яндекс.Маркет» совместно с компанией GfK провел масштабный опрос среди интернет-покупателей. Выяснилось, что 48% респондентов, заказывавших в прошлом году товары на торговых порталах, сразу оплачивали их банковской картой. В 2013 году таких было 36%. Основными инструментами для покупок в Глобальной сети по-прежнему остаются компьютеры и ноутбуки, а не смартфоны или планшеты.

Половина онлайн-покупателей хотя бы раз за последний год делали заказы за границей (годом ранее – 36%). Особенно сильно выросла популярность китайских интернет-площадок. Замечена интересная тенденция: чем меньше город, тем больше доля жителей, которые делают заказы в Китае, и меньше доля тех, кто покупает товары в других странах. В Москве эта пропорция примерно одинаковая. Среди причин покупки на иностранных сайтах респонденты называют широкий ассортимент, дешевизну и высокое качество товаров. Отказываются от покупок за рубежом из-за долгих сроков доставки и опасения стать жертвой мошенников. Отчасти это оправданно, поскольку число покупателей, получивших из-за границы некачественный товар, выросло по сравнению с 2013 годом на 9%, достигнув показателя 21%.

Не случайно услугами российских магазинов по-прежнему пользуются больше 90% опрошенных. Средняя стоимость заказа в наших интернет-магазинах составляет 6591 рубль, в зарубежном – 3945. У москвичей средний чек выше, зато разница между средней суммой заказа в отечественном и иностранном магазинах меньше – 7947 рублей и 6084 рублей соответственно.

50% людей заявили, что последнюю покупку они сделали со скидкой. При этом

покупатели стали чаще пользоваться своими правами: за год доля тех, кто возвращал товар в магазин, выросла с 51% до 63%.

Что же покупают в Сети? В России большинство людей заказывают мелкую бытовую технику, одежду и обувь, мобильные телефоны и планшеты, за рубежом – одежду и обувь, детские товары, мобильные телефоны и планшеты, косметику и парфюмерию. В китайских магазинах чаще покупают мобильные устройства, в англоязычных магазинах прочих государств – косметику.

«Метод хамелеона»

Вместе со специалистами по интернет-безопасности «Лаборатории Касперского» и одним из крупнейших отечественных сервисов электронных платежей «МК» рассказывает о наиболее характерных примерах мошеннических схем в Сети, связанных с онлайн-оплатой.

Попытки запуска банковского вредоносного ПО в 2014 году были отражены на компьютерах около 2 млн пользователей.

Доля фишинговых атак, направленных на хищение финансовых данных пользователей в России, составила 20% – об этом говорят результаты исследования, проведенного «Лабораторией Касперского». При этом злоумышленники стали меньше использовать банковские бренды и сосредоточили свое внимание на интернет-магазинах и платежных системах. К примеру, впервые наблюдался резкий всплеск атак, эксплуатирующих названия сайтов, торгующих авиабилетами. Ранее подобные онлайн-площадки не пользовались такой популярностью у мошенников.

Самая многочисленная и популярная среди злоумышленников группа – банеры. Этот тип программ включает банковские трояны и бэкдоры для кражи денег со счетов либо для получения информации, необходимой для кражи. Попав на устройство пользователя, банковский троянец закрепляется в системе, а затем приступает к выполнению поставленной задачи. Информация может быть похищена разными способами: делаются снимки экрана, на которых отображается нужная информация, перехватываются вводимые

с помощью клавиатуры данные. Для перехвата клавиатурных данных существуют специальные программы – клавиатурные шпионы, предназначенные для воровства любого конфиденциального, не только финансового характера. Чтобы обезопасить себя от этой угрозы, достаточно регулярно обновлять антивирусы и проверять компьютер на «здоровье».

Вирусы можно подхватить, загружая вложенные файлы, переходя по ссылкам из электронных писем и сообщений из соцсетей, используя непроверенные флешки и жесткие диски, а также посещая зараженные сайты. Вирус проскакивает даже во время общения с хорошо знакомым человеком, от которого не ждешь подвоха – он и сам может не знать, что компьютер заражен.

Кроме того, «мошенник-хамелеон» может позвонить, представиться работником банка или какого-либо сервиса и попросить продиктовать ваши платежные данные, например, пароль или пин-код. Или, как вариант, на телефон придет SMS с паролем для совершения платежа – сразу после этого вам позвонит встревоженный человек, скажет, что ввел ваш номер телефона по ошибке, и попросит назвать код. На самом деле код из SMS – это пароль не к счету незнакомца, а к вашему счету. В обоих случаях злоумышленник пытается выманить данные, с помощью которых можно украсть деньги. Нужно помнить, что ни банки, ни платежные сервисы никогда не просят сообщать – ни по почте, ни по телефону – пароль, пин-код или код из SMS.

Лучше всего в Интернете использовать те банковские карты и платежные сервисы, которые предлагают одноразовые пароли (те, что приходят в SMS или генерируются специальным бесплатным приложением для смартфона). Такие пароли, даже если их перехватит злоумышленник, бесполезны – каждый следующий пароль подтверждает только одну операцию, и повторно использовать его нельзя.

Есть и другой способ получить от вас данные, необходимые для подтверждения платежа. В этом случае мошенники предпочитают вообще обойтись без вашей помощи – им достаточно раздобыть дубликат вашей SIM-карты, чтобы получать все од-

норазовые пароли вместо вас. Правда, верно атаковать доверчивых пользователей так нельзя – слишком трудоемко и затратно. Однако если вы заметили, что на ваш телефон перестали поступать звонки, SMS и вы ни с кем не можете связаться – сразу звоните в банк или платежный сервис и останавливайте операции со счетами, к которым был привязан скомпрометированный номер. Если мошенники действительно работали по этому сценарию, заблокируйте SIM-карту и выпустите новую.

Еще один «популярный» метод. Пользователь может получить фальшивое электронное письмо от имени своего банка с информацией о том, что его счет заблокирован и для разблокировки необходимо перейти по ссылке и ввести свои данные. Сделав это, пользователь передаст в руки киберпреступников ключи к «тумбочке, где деньги лежат». Банки никогда не рассылают сообщения о блокировке счета по электронной почте, поэтому переходить по ссылкам из таких писем нельзя.

В случае перехода по ссылке из сомнительного письма проверяйте, чтобы адрес в браузере начинался с <https://>, а не с <http://> (символ «s» указывает на безопасное соединение). При этом если браузер сигнализирует об ошибках, не рекомендует переходить дальше, сообщает о незащищенном соединении – платить однозначно не стоит. Также тревожным сигналом должно стать то, что система попросила повторно ввести логин или пароль, хотя вы не покидали свой аккаунт.

«Обращайте внимание на названия сайтов, – советует специалист «Яндекс. Денег» по вопросам безопасности Анна Ложкина. – Были случаи, когда мошенники делали сайты-двойники, но вместо, к примеру, www.mybank.ru использовали название www.tybank.ru – невнимательность приводила к тому, что люди собственноручно передавали все свои платежные данные ворам».

Одно время по Интернету ходили так называемые «нигерийские письма», в которых автор обещал жертве огромное вознаграждение в будущем в обмен на небольшие накладные расходы прямо сейчас. Смысл письма, как правило, примерно такой: мы – сбежавшая от преследователей

королевская семья (принц, принцесса и т. д. – вариаций много) из Демократической Республики Конго; скоро мы получим 180 млн долл. США со своего счета, и если вы сейчас переведете немного денег (например, на оформление или доставку документов), то потом мы вас щедро отблагодарим.

Что будет дальше?

Есть менее изощренные способы обмана, которые вроде бы всем известны, но все равно кто-то периодически попадает. В Интернете часто встречаются предложения купить что-то очень выгодно – до неприличия. На первый взгляд объяснение низкой цены может быть правдоподобным: подарили – не понравилось, распродажа конфискованного на границе товара, ликвидация магазина и т. д. Оплатить такой товар предлагается, переведя деньги на банковскую карту, электронный кошелек или мобильный номер. Если это сделаете, ни товара, ни денег вы больше можете не увидеть.

Поэтому не ленитесь проверять контактные данные и реквизиты. У серьезных интернет-магазинов, как правило, есть телефон поддержки, офис. Позвоните по указанному номеру, поищите отзывы в Интернете. Дурная слава быстро расходуется в Сети, и если магазин уже когда-то повел себя недобросовестно, цифровой след наверняка остался.

Вообще для интернет-покупок лучше завести отдельную дебетовую карту, деньги на которой лимитированы – кредитная карта может вогнать вас в большие долги, если доступ к ней получают злоумышленники. Безопасней платить с карт, привязанных к интернет-кошельку. Они позволяют оплачивать покупки картой, не предоставляя о ней каких-либо данных даже продавцу.

«С каждым годом мы наблюдаем рост киберпреступности, – говорит антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Сергей Ложкин. – Внедрение вредоносного ПО, атаки с целью получения доступа к аккаунтам онлайн-банкинга, подмены платежных реквизитов никуда не денутся в ближайшие годы. По моему мнению, тенденция такова, что мошенники переключо-

чатся с обычных пользователей на финансовые организации, где в случае успешной аферы их ждет гораздо большая прибыль. Хакеры научатся удаленно управлять выдчей денег в банкоматах, выполнять денежные переводы и незаметно манипулировать системой онлайн-банкинга».

Ограбление на миллиард

Не только торговля перемещается в Интернет, но теперь стали реальностью и виртуальные ограбления банков. Доходы киберпреступников от финансового мошенничества могут быть поистине колоссальными: в ходе совместного расследования Европола и Интерпола раскрыта беспрецедентная киберпреступная операция, в рамках которой злоумышленники похитили миллиард американских долларов.

Киберограбление продолжалось два года. За ним стоит международная группировка из России, Украины, ряда других европейских стран, а также Китая. Деятельность мошенников из банды Carbanak затронула около 100 банков, платежных систем и других финансовых организаций из почти 30 стран, в частности из России, США, Германии, Китая, Украины, Канады, Гонконга, Тайваня, Румынии, Франции, Испании, Норвегии, Индии, Великобритании, Польши, Пакистана, Непала, Марокко, Исландии, Ирландии, Чехии, Швейцарии, Бразилии, Болгарии и Австралии. Как выяснили эксперты, наиболее крупные суммы

денег похищались в процессе вторжения в банковскую сеть: за каждый такой рейд киберпреступники крали до 10 миллионов долларов. В среднем ограбление одного банка – от заражения первого компьютера в корпоративной сети до кражи денег и сворачивания активностей – занимало у хакеров от двух до четырех месяцев.

Преступная схема начиналась с проникновения в компьютер одного из сотрудников организации посредством фишинговых приемов. После заражения машины вредоносным ПО злоумышленники получали доступ к внутренней сети банка, находили компьютеры администраторов систем денежных транзакций и разворачивали видеонаблюдение за их экранами. Таким образом, банда Carbanak знала каждую деталь в работе персонала банка и могла имитировать привычные действия сотрудников при переводе денег на мошеннические счета.

Эти ограбления банков отличаются от остальных тем, что киберпреступники применяли такие методы, которые позволяли им не зависеть от используемого в банке ПО, даже если оно было уникальным.

Хакерам даже не пришлось взламывать банковские сервисы. Они просто проникли в корпоративную сеть и учились, как можно замаскировать мошеннические действия под легитимные. Это по-настоящему профессиональное ограбление.

ALIEXPRESS ПОЗВОЛИТ РОССИЯНАМ ОПЛАЧИВАТЬ ПОКУПКИ С МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА

РБК, 24.03.2015

Интернет-площадка розничной торговли AliExpress, принадлежащая китайскому гиганту Alibaba Group, пытается увеличить число российских покупателей за счет новой услуги – оплаты покупок с помощью мобильного телефона

Новый способ оплаты станет доступен на следующей неделе, сообщил во вторник представитель AliExpress в России Марк Завадский. По его словам, AliExpress станет первой интернет-площадкой из тех, что продают товары из-за рубежа, которая введет возможность оплаты со счета мобильного телефона для абонентов МТС, «МегаФона», «Билайна» и Tele² в России. Для вывода услуги на рынок AliExpress заключила партнерство с процессинговой компанией «Союзтелеком» и платежной системой НКО «Рапида», которые отвечают за техническое обеспечение расчетов. Все операторы подтвердили РБК сотрудничество с китайской площадкой.

Новый способ оплаты позволит привлечь к площадке дополнительных пользователей, говорит Богдан Задорожный, представитель компании Alipay (также входит в Alibaba Group и предоставляет платежные решения для AliExpress и других компаний холдинга). Сейчас, по данным AliExpress, число ее пользователей в России и СНГ составляет около 9 млн человек.

По словам Задорожного, при оплате покупок с мобильного телефона комиссия пользователя оператору составит около 1–3% от суммы покупки. Комиссию будет платить и AliExpress, но ее размер не разглашается.

«В России услуга мобильной коммерции появилась одной из первых в мире 7–8 лет назад. Первый проект запустил «Билайн», потом присоединялись другие операторы», – рассказал директор по продажам «Союзтелекома» Евгений Карпов. «Союзтелеком», по его словам, 15 лет занимается развитием мобильных платежей в различ-

ных сегментах, больше 10 лет компания обслуживает SMS-голосование на конкурсе «Евровидение».

По данным «Союзтелекома», в 2013 году рынок мобильной коммерции составил 50 млрд руб. В эту категорию входит оплата товаров и услуг со счета мобильного телефона и премиум-SMS (отправка сообщений на короткие номера).

Оплата со счета мобильного телефона популярна не только в Москве, утверждает Евгений Карпов. По его данным, только 35% пользователей этого сегмента живут в столице, а 65% – в других городах России. Средний чек при этом способе оплаты составляет около 2 тыс. руб., говорит он. Доля пользователей AliExpress за пределами Москвы, Санкт-Петербурга и их областей составляет более 80%, свидетельствуют данные самой компании.

Мобильные операторы говорят о росте оборота мобильных платежей. В МТС этот сегмент в четвертом квартале 2014 года вырос к тому же периоду 2013 года на 23%, до 5,3 млрд руб., количество пользователей мобильных платежей увеличилось на 38%, до 3,6 млн, рассказал представитель оператора Дмитрий Солодовников. По его словам, сейчас со счета мобильного телефона МТС можно оплатить услуги и товары десятков тысяч контрагентов, в том числе Ozon.ru, крупных магазинов цветов, косметики и других. Представитель «ВымпелКома» (бренд «Билайн») Анна Айбашева говорит, что в четвертом квартале база пользователей мобильной коммерции увеличилась более чем на 6%, а выручка мобильной коммерции выросла на 26% год к году (абсолютных цифр она не раскрыла). В «МегаФоне» число пользователей, которые оплачивают покупки с мобильного счета, выросло в 2014 году на 20%, говорит пресс-секретарь компании Алия Бекетова.

В Ozon.ru оплатить покупки со счета мобильного телефона можно с 2013 года,

говорит представитель компании Мария Назамутдинова. Только 0,6% покупок оплачивается этим способом, но при покупке цифровых товаров – игр, софта – этот тип платежа используют в 12,5% случаев. Но пик популярности оплаты со счета мобильного телефона миновал, считает она.

Помимо Ozon на российском рынке такую возможность предоставляют американский агрегатор интернет-скидок Groupm и российский продавец лицензионного программного обеспечения Softkey. У конкурентов AliExpress на международном рынке – площадок Amazon и eBay – нет опции оплаты с мобильного телефона, так же как и у онлайн-ритейлеров Lamoda,

«М. Видео», «Связной», «Эльдорадо». Российская Avito позволяет пополнять таким способом виртуальный кошелек и заплатить, к примеру, за премиум-объявление, но не купить у продавца какой-либо товар.

AliExpress принадлежит китайскому холдингу Alibaba Group (капитализация – \$209,6 млрд). Мобильные приложения AliExpress являются самыми популярными в России в категории «Шопинг» на платформах iOS и Android (по данным РБК. research). Российские покупатели могут оплачивать покупки банковской картой, электронными деньгами Qiwi Wallet и с помощью сервисов Webmoney и «Яндекс.Деньги».

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Сбережения, инвестиции и платежные инструменты»

Задание 1. Гражданин Петров открыл вклад в банке «А» на сумму 100 000 руб. на следующих условиях: срок договора – 1 год; процентная ставка по вкладу составляет 12%; возможность пополнения и частичного снятия средств со счета вклада отсутствует, причисление процентов производится на ежеквартальной основе; начисленные проценты капитализируются; выплата процентов осуществляется по истечении срока договора вклада. Сколько средств будет начислено по вкладу гражданина Петрова за первые три месяца после заключения договора вклада? Сколько из них будет выплачено? Сколько процентов будет выплачено по окончании действия договора вклада?

Задание 2. Гражданин Сидоров открыл вклад в банке «А» на сумму 1000 долл. США на следующих условиях: срок договора – 1 год; процентная ставка по вкладу составляет 10%; возможность пополнения и частичного снятия средств со счета вклада отсутствует; проценты начисляются только на сумму вклада; выплата процентов осуществляется в конце срока действия договора вклада. Сколько процентов будет выплачено после окончания действия договора вклада? Какой доход гражданин Сидоров получит в рублях при условии, что курс продажи рубля к доллару на момент заключения договора (когда гражданин Сидоров обменял рубли на доллары) был равен 33 руб., а курс покупки на момент истечения срока действия договора снизился до 30 руб.?

Задание 3. Гражданин Иванов открыл вклад в банке «А» на сумму 45 000 руб. на следующих условиях: срок договора – 3 года; процентная ставка по вкладу определяется в зависимости от остатка; при сумме вклада менее 50 000 руб. – процентная ставка составляет 10%; при сумме вклада более 50 000 руб. – процентная ставка составляет 11%; проценты начис-

ляются и выплачиваются на ежемесячной основе; проценты по данному вкладу не капитализируются; вклад предполагает возможность пополнения счета. За первый год действия договора банковского вклада гражданин Петров скопил еще 20 000 руб., которые также хотел бы разместить во вклад. Уровень ставок по банковским вкладам за прошедший год вырос, и теперь процентная ставка по вкладу составляет 12%. Какое решение при прочих равных условиях будет наилучшим в данной ситуации, если минимальная сумма нового вклада составляет 10 000 руб.?

Задание 4. Может ли покупка облигации оказаться более рискованным вложением средств, чем покупка акции? Объясните и приведите пример.

Задание 5. Есть ли смысл в покупке акции с низкой доходностью и уровнем риска, если на бирже обращаются акции с более высокой доходностью при том же уровне риска? Если да, то в каком случае?

Задание 6. Объясните, почему недвижимость не является безрисковым вложением средств.

Задание 7. Представьте, что у вас есть определенная сумма денег, которую вы можете инвестировать либо в венчурный фонд, либо в один из его проектов. Объясните свой выбор.

Задание 8. Предположим, что вы хотите инвестировать в золото на месяц. Какой способ вы предпочтете и почему?

МОДУЛЬ 3. КРЕДИТОВАНИЕ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать навыки ответственного пользования потребительским и ипотечным кредитом, овладеть методами анализа информации по тематике кредитования.

Задачи:

- Формирование представлений о факторах стоимости и других условий кредитования.
- Формирование умения читать и понимать кредитный договор.
- Формирование навыков управления задолженностью.

Результаты освоения:

- Знать факторы, влияющие на величину процентной ставки по кредитам.
- Знать особенности и риски работы с кредитными посредниками.
- Знать понятия «кредитная история» и «кредитный рейтинг», иметь представление о влиянии кредитного рейтинга на возможность и условия получения кредита.
- Знать о роли СМИ в формировании ответственного отношения заемщиков к потребительскому кредитованию.
- Знать особенности процедуры банкротства физических лиц.
- Знать специфику ипотечного кредитования и связанные с ним актуальные общественные проблемы и роль СМИ в их урегулировании.
- Уметь использовать открытые источники для получения информации о кредитных организациях и уметь анализировать эту информацию с точки зрения определения надежности кредитной организации.
- Уметь рассчитывать стоимость кредита и владеть инструментами (кредитными калькуляторами) для такого расчета.
- Уметь определять приоритеты при погашении задолженностей.
- Владеть навыками анализа условий кредитных договоров.
- Владеть навыками управления уровнем долга.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия трех типов:

- Аудиторные занятия (лекции), рассматривающие в том числе примеры влияния СМИ на повышение ответственности заемщиков и на защиту их прав.
- Интерактивное занятие (тренинг) по выбору кредитной организации с подробным изучением образца кредитного договора.
- Самостоятельную работу по расчетам стоимости кредита на основе предложенных 4–5 задач на вычисление и по составлению личного плана по доходам и расходам, в том числе задачу по расчету личного плана, решение которой предусматривает прогнозирование и использование информации на основе действия макроэкономических факторов и учета рисков.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	30%
Правильность решения домашнего задания	40%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	30%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Кредитование физических лиц»</i> Разновидности основных условий кредита для физических лиц (цели, обеспечение, тип и размер кредитной ставки, срок, валюта, первоначальный взнос, порядок погашения и др.). Кредитная история и влияющие на нее факторы. Полная стоимость кредита. Принципы ответственного кредитования. Особенности российского законодательства в сфере кредитования. Различия в кредитовании в банках и в микрофинансовых организациях. Финансовые посредники. Институт банкротства как фактор снижения социальной напряженности. Влияние СМИ на формирование разумного подхода граждан к кредитованию и ответственного поведения заемщиков. Роль СМИ в формировании сбалансированной системы потребительского кредитования и в информировании населения о возможности банкротства физических лиц.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Ипотечное кредитование»</i> Особенности ипотеки как вида кредитования. Особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования. Ипотека или аренда — что выгоднее? Жилье как фактор социально-политической обстановки. Влияние СМИ на спрос на ипотечные кредиты и на финансовые решения в сфере недвижимости в целом. Опыт отечественных СМИ по защите интересов «обманутых дольщиков».</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации»</i> Принятие решения о выборе кредитной организации: использование открытых источников информации для вынесения суждения о надежности банков. Читаем и разбираем кредитный договор, рассчитываем полную стоимость кредита.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц»</i> Расчет платежей по банковским кредитам на различных условиях (4-5 задач). Расчет личного финансового плана по доходам и расходам для погашения ипотечного кредита (на заданных условиях, с учетом долгосрочных макроэкономических факторов и рисков).</p>	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ»

Разновидности основных условий кредита для физических лиц (цели, обеспечение, тип и размер кредитной ставки, срок, валюта, первоначальный взнос, порядок погашения и др.)

Кредит – это финансовая услуга, предоставление денег в долг на определенный срок и за плату, которую называют ставкой по кредиту. Получатель кредита называется заемщиком.

Кредиты выдают банки (кредитные организации) и некредитные организации, из которых наиболее известны микрофинансовые организации (МФО) и кредитные кооперативы. Для получения кредита заемщик заключает договор с банком, в котором оговаривается сумма кредита, размер платы за пользование заемными средствами и срок погашения долга.

«Анализ кредитоспособности клиента предшествует заключению с ним кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, и оценить вероятность своевременного возврата ссуды. Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды».¹

Сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика – она оценивается по величине стабильного дохода. «Традиционно банки выдают кредиты, исходя из такой формулы: ежемесячные платежи по ссуде не должны превышать 40% ежемесячного дохода заемщика. Логика в этом проста и понятна: кредитные платежи не должны стать убийственным бременем для заемщика».²

Если доходов заемщика недостаточно для того, чтобы получить кредит на нуж-

ную ему сумму, банки разрешают привлечь одного или нескольких созаемщиков. Созаемщики имеют равные права на выданные деньги и равные обязанности по погашению кредита. Причем если заемщик по какой-либо причине прекратит погашать свой долг перед банком, то долг придется выплачивать его созаемщику или созаемщикам.

По российскому законодательству кредитная или некредитная организация имеют право отказать в выдаче кредита или займа без объяснения причин.

Основными параметрами кредита называют сумму кредита, требования к обеспечению, вид кредитной ставки, срок погашения, валюту, требования по первоначальному взносу, систему погашения.

Назначение кредита

Кредиты для физических лиц можно поделить на пять основных видов: потребительские, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты», автокредиты и ипотечные кредиты.

Наиболее популярны универсальные кредиты, их выдают как банки, так и МФО, для них используются разные названия: кредиты наличными, кредиты на неотложные нужды, кредиты на любые цели, потребительские кредиты, целевые кредиты. Этот вид кредита позволяет вам получить деньги наличными, также банк может зачислить деньги на ваш счет, а МФО – перевести на электронный кошелек.

Кредиты на неотложные нужды – самый популярный вид потребительских кредитов. Это возможность разжиться крупной суммой денег и ни перед кем не отчитываться за то, как они будут потрачены. Такой кредит могут выдавать в рублях, долларах и евро. Его можно получить либо наличными в кассе банка, либо перечислением на банковский счет. На оформление кредита уходит от трех дней до двух недель с момента подачи

1 Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. / М.: Финансы и статистика, 2005. – с. 292.

2 Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я.А. – М.: Астрель, 2012. – с. 14.

заявления, за это время банк проверяет платежеспособность клиента.

Банки выдают потребительские кредиты, как правило, на срок от шести месяцев до трех лет, иногда и на более долгий срок. МФО обычно предлагают займы на более короткий срок: от одного до шести месяцев, однако их можно оформить и на срок до двух лет.

Популярными в России стали и так называемые экспресс-кредиты, или розкредиты – ссуды на приобретение товаров или услуг у компаний-партнеров банка. В этом случае сумма кредита сразу перечисляется на счет компании-продавца. Экспресс-кредиты чаще всего используются для приобретения гаджетов, компьютеров, мебели, бытовой техники, дорогой верхней одежды, также их могут выдавать для оплаты туристических поездок, установки пластиковых окон и т. п. Наиболее часто экспресс-кредиты выдают на 12 месяцев, но срок погашения может быть и больше.

Иногда российские банки предлагают целевые кредиты на обучение, отдых или ремонт. Но такие специальные программы не получили широкого распространения. Существенных отличий от потребительских кредитов у них нет, за исключением кредитов на образование. Банки могут целевым образом перечислять денежные средства образовательному учреждению в соответствии с графиком платежей за учебу.

Экспресс-кредиты выдаются непосредственно в точках продаж без проверки платежеспособности клиента и считаются более рискованными, нежели потребительские кредиты, поэтому ставки по ним обычно выше.

Клиенты МФО чаще всего берут так называемые микрозаймы «до зарплаты». Их выдают небольшими суммами на короткий срок (обычно от семи до тридцати дней) под очень большие проценты, намного большие, нежели для потребительских или экспресс-кредитов. Микрозаймы и проценты по ним погашают единым платежом в последний день срока, обозначенного в договоре.

Автокредит – это ссуда целевого назначения. Она предназначена для при-

обретения автомобиля и сразу же перечисляется на счет продавца. При этом приобретенный автомобиль служит залогом по кредиту, и кредитор может его продать, если заемщик не погасит свой долг своевременно.

Ставки по автокредитам могут значительно различаться в зависимости от программы кредитования. Наиболее выгодны партнерские программы с производителями автомобилей. Как правило, автокредиты выдают на срок 3–5 лет.

«Можно сказать, что российский авторынок давно живет в долг. Хотя России в этом плане еще далеко до Европы, где в кредит продается около 70% автомобилей, и тем более Америки (там в кредит продается около 90% машин). Но цифры уже сопоставимы. А России есть куда расти в плане автокредитования. Если в США на сто человек – около 75 автомобилей, а в Европе – 40, то в Москве на сто жителей приходится чуть более 30 автомобилей, в прочих же городах России – в среднем по 15».³

Ипотечный кредит – это кредит под залог недвижимости. Самый распространенный вариант ипотечного кредита – это целевой кредит на покупку недвижимости под залог приобретенного объекта. Другой вариант называют нецелевым ипотечным кредитом. В этом случае банк выдает крупную сумму денег на личные нужды заемщика под залог принадлежащей ему недвижимости.

При оформлении ипотечного кредита заемщик, помимо кредитного договора, подписывает еще и договор ипотеки, по которому банк получает право продать залог, если кредит не будет погашен в оговоренные сроки.

Ипотечные кредиты предоставляются по более низким ставкам, нежели потребительские, но для их оформления заемщику придется потратить гораздо больше времени и некоторую сумму. Во-первых, для оформления нецелевого ипотечного кредита необходимо провести оценку объекта недвижимости, который будет

3 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 78 с.

служить залогом. Во-вторых, по российскому законодательству заемщик обязан за свой счет застраховать предмет залога от повреждений и полного уничтожения в пользу кредитора.

Помимо кредитов, банки предлагают услугу рефинансирования, в рамках которой заемщик получает кредит на погашение одного или нескольких других кредитов. Цель рефинансирования заключается в улучшении условий кредитования, а также оптимизации платежей, если речь идет о рефинансировании нескольких кредитов в один.

Например, ипотечные заемщики прибегают к процедуре рефинансирования, когда ставки по ипотеке заметно снижаются. С помощью рефинансирования заемщик берет кредит по более низкой, чем у него, ставке, и благодаря этому экономит на процентных выплатах.

Рефинансировать кредит или кредиты можно как в том же банке, который их выдал, так и любом другом.

Обеспечение по кредиту

Кредиты делятся на обеспеченные и необеспеченные. Необеспеченный кредит – это долг «под честное слово». Заемщик подписывает договор с банком о том, что берет деньги в займы и обязуется вернуть с процентами через определенный срок. Никаких гарантий, что заемщик выполнит это обязательство, у банка нет. Если заемщик не погасит кредит в срок, долг с него придется взыскивать через суд.

Без обеспечения выдают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты».

Обеспеченные кредиты выдают под залог ценного имущества, которое сложно продать в случае необходимости, либо под поручительство одного или более лиц, чья платежеспособность не вызывает сомнений.

Предметом залога чаще всего служит недвижимость (квартира, дом, дача, гараж), транспорт (автомобили, катера, яхты). Теоретически предметом залога могут служить ювелирные украшения, предметы искусства, антиквариат, ценные бумаги и банковские депозиты, ав-

торские права, но на практике такие случаи очень редки и практикуются преимущественно в рамках private banking – эксклюзивных услуг для состоятельных клиентов.

Смысл обеспечения по кредиту в том, что кредитор может продать залог, если заемщик не выполнит свои обязательства и не погасит задолженность в установленный срок. Права кредитора на залог закрепляют специальным договором, после чего заемщик не имеет права продавать или дарить предмет залога до тех пор, пока не погасит кредит.

Основные виды обеспеченных кредитов – это автокредит и ипотечный кредит. И тот, и другой всегда оформляют под залог. Однако автомобиль может служить залогом и по потребительскому кредиту на большую сумму.

Банки требуют залог, когда выдают кредит на крупную сумму, причем нижний порог в разных организациях может существенно различаться: где-то залог могут потребовать за кредит на 300 тыс. рублей, а где-то и миллион рублей выдают без залога. Это зависит от политики банка и от кредитоспособности заемщика. Чем выше сумма стабильного дохода, чем больше доверия внушает место работы и профессия заемщика, тем больший по размеру он может получить кредит без обеспечения.

МФО также выдают займы под залог, но в этом случае речь идет о менее значимых суммах. Залог могут потребовать даже при выдаче 50 тыс. рублей.

Помимо залога обеспечением по кредиту может служить поручительство другого лица. Поручитель гарантирует своим доходом и имуществом выполнение принятых заемщиком обязательств перед банком. Если же заемщик не справится с погашением долга по кредиту, то поручитель обязан выплатить остаток задолженности. Поручительство оформляется специальным договором между банком и поручителем.

Срок погашения

Кредиты и займы по длительности срока, на который они предоставляются, делятся по сроку погашения на краткос-

рочные, среднесрочные и долгосрочные. Четких правил нет, но в России по сложившейся практике краткосрочными называют кредиты на срок до одного года, среднесрочными – от года до 5 лет, а долгосрочными – на срок от 5 до 30 лет.

Обычно краткосрочными бывают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты». Долгосрочными считаются автокредиты и ипотека. Атокредиты чаще всего оформляют на срок от трех до семи лет, ипотеку – на срок от 15 до 30 лет. В то же время потребительские кредиты могут быть и долгосрочными, например, не редкость потребительский кредит на пять лет, и даже больше. И, наоборот, автокредиты и ипотеку никто не запрещает брать на короткое время (меньше трех лет). Такие случаи нечасто, но бывают.

Валюта кредита

Как правило, кредиты и займы в России предоставляются в рублях, долларах и евро. Первое правило кредитования гласит, что деньги надо занимать в той валюте, в которой получают основной доход. Если получать доход в одной валюте, а выплачивать кредит в другой, возникает валютный риск из-за возможного изменения кросс-курсов валюты кредита и валюты основного дохода.

Заемщик, получающий доходы в рублях, для погашения кредита в долларах или в евро при падении курса рубля к этим валютам будет вынужден тратить все больше средств на ежемесячный платеж по кредиту. Если в 2013 году на платеж в 100 долларов надо было потратить примерно 3 тыс. рублей, то в начале 2016 года такой платеж обошелся уже в 8 тыс. рублей, то есть в два с лишним раза дороже.

Такое резкое возрастание долговой нагрузки из-за колебаний валютных курсов бюджет заемщика может и не выдержать. Всего за одно десятилетие, с 1998 по 2009 год, Россия пережила две серьезные девальвации национальной валюты, в результате чего курс рубля к доллару снизился более чем в 10 раз.

Яркий пример опасности возникновения валютных рисков – проблема ипо-

точных заемщиков, в 2004–2007 годах оформивших кредиты в иностранной валюте – долларах, евро, швейцарских франках и японских иенах. Поскольку большинство заемщиков получает доходы в рублях, то им приходится тратить на погашение кредита в два-три раза больше средств, нежели это было несколько лет назад, и у некоторых клиентов сумма платежа по кредиту превысила их ежемесячный доход.

Первоначальный взнос

Для получения целевых кредитов, таких, как на приобретение автомобиля или недвижимости, обязательным условием является первоначальный взнос из собственных средств заемщика. Минимальный первоначальный взнос по автокредиту составляет обычно 10%, по ипотечному кредиту – 20%. Встречаются предложения и с более низкими, и с более высокими требованиями в зависимости от особенностей кредитной программы и объекта приобретения.

Виды ставок

Процентная ставка по кредиту – это плата за пользование заемными средствами. Ставка исчисляется как производная от суммы основного долга. Различают фиксированные и плавающие ставки.

Фиксированная ставка рассчитывается как определенный процент от суммы задолженности по кредиту, она не меняется на протяжении всего срока действия кредитного договора (об этом говорит ее название).

Плавающая ставка применяется только в долгосрочных кредитах и складывается из двух величин: одна часть фиксируется на весь срок действия кредитного договора, другая привязывается к одному из рыночных индикаторов и может меняться каждый квартал, полгода или год. Как правило, в России плавающую ставку по кредитам в рублях привязывают к индексу MosPrime (MosPrime Rate – Moscow Prime Offered Rate), который определяет стоимость заимствования денежных средств на российском межбанковском рынке. Плавающую ставку по кредитам в иностранной валюте привязывают

к индексу LIBOR (London Interbank Offered Rate – Лондонская межбанковская ставка предложения), который определяет стоимость заимствования средств на европейском межбанковском рынке.

«По кредитам под плавающую ставку заемщик несет дополнительный (процентный) риск: в случае повышения ставки его ежемесячный платеж возрастает. Необходимо учитывать, что средний потребитель не способен оценить вероятность реализации соответствующего риска или хотя бы угадать направление изменения процентных ставок».⁴

Величина ставки по кредиту определяется главным образом стоимостью заимствования средств на межбанковском рынке в текущем периоде. Также учитывается уровень риска невозврата кредита заемщиком, поэтому ставки по необеспеченным кредитам всегда выше, чем по обеспеченным. Исходя из тех же соображений, банк может установить для заемщиков с подпорченной кредитной историей более высокую ставку по кредиту, чем для заемщиков с хорошей кредитной репутацией.

Порядок погашения

Погашение кредита происходит в соответствии со специальным графиком, являющимся приложением к кредитному договору. В графике указывают конкретные суммы и даты платежей. Заемщик обязан соблюдать сроки внесения платежей, установленные этим графиком. Обычно заемщик ежемесячно вносит платежи, погашая часть основного долга и часть процентов за пользование заемными деньгами (аннуитетный платеж).

Размер платежа нельзя уменьшать. Если заемщик задерживает очередной платеж или вносит меньше денег, чем предусматривает график, к нему применяются санкции, прописанные в кредитном договоре: единовременный штраф за просрочку и пени за каждый день просрочки.

При этом заемщик имеет право увеличить сумму платежа по кредиту или полностью погасить свой долг, не дожидаясь окончания срока кредитного договора. По российскому законодательству, заемщик обязан заранее, не менее чем за тридцать дней, предупредить банк о частичном или полном досрочном погашении кредита.

Платежи по кредиту рассчитываются по специальной схеме, в России используется две системы: аннуитетная и дифференцированная.

Массово используется аннуитетная система, когда кредит гасится ежемесячными равными порциями (платежами) на протяжении всего срока действия кредитного договора. При этом проценты по кредиту рассчитываются не на остаток задолженности, а по более сложной схеме.

Дифференцированная система платежей используется довольно редко. По этой схеме сумма основного долга делится на количество месяцев, составляющих срок действия кредитного договора, а проценты по кредиту рассчитываются для каждого месяца по отдельности с учетом того, что сумма основного долга каждый месяц уменьшается. В результате ежемесячный платеж по кредиту постепенно уменьшается.

При погашении кредита на одну и ту же сумму по дифференцированной системе проценты по кредиту составят меньшую сумму, нежели по аннуитетной, поэтому она более выгодна заемщику. Недостаток дифференцированной системы состоит в том, что в начале размер ежемесячного платежа при прочих равных условиях будет намного больше, нежели по аннуитетной схеме. Это может стать препятствием для получения кредита, потому что заемщику для первичных платежей элементарно не хватит дохода.

При погашении кредита ежемесячный платеж не может быть меньше суммы, установленной графиком платежей.

Если у заемщика возникли затруднения с погашением кредита, потому что его доход снизился или же финансовые возможности изначально были переоценены, можно снизить размер ежеме-

4 О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа. – 2012. – с. 212.

сячного платежа с помощью процедуры реструктуризации кредита. Как правило, размер ежемесячного платежа уменьшается за счет удлинения срока погашения кредита. Также в рамках реструктуризации заемщику могут предоставить отсрочку по выплате кредита, так называемые «кредитные каникулы».

Кредитная история и влияющие на нее факторы

Кредитная история используется для оценки платежеспособности и добросовестности заемщика. Это набор данных обо всех кредитах заемщика: где и когда он их получал, на какую сумму, насколько аккуратно выполнял свои обязательства перед банком. Состав этих данных определен Федеральным законом от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». Хранением и пополнением кредитных историй занимаются специализированные организации – бюро кредитных историй (БКИ). Согласно закону, банки, микрофинансовые организации, кредитные кооперативы и ломбарды обязаны предоставлять информацию обо всех своих заемщиках и поручителях как минимум в одно БКИ, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй. Также в БКИ предоставляются сведения, связанные с процедурой оформления личного банкротства.

Из кредитной истории можно узнать, имеет ли заемщик в данный момент задолженность по кредиту, не допускает ли просрочек. Чаще всего данные кредитных историй запрашивают банки, когда рассматривают заявки на кредиты, чтобы оценить платежеспособность потенциального заемщика и решить, выдавать ему кредит или нет. Задержки и пропуски платежей по кредиту портят кредитную историю. Плохая кредитная история может стать поводом к отказу в выдаче нового кредита.

Запросить данные кредитной истории может любая организация или индивидуальный предприниматель, получивший согласие заемщика на запрос данных о нем – без письменного разрешения заемщика БКИ данные не предоставляет. В банке на основе данных кредитной ис-

тории оценивают платежеспособность потенциального заемщика и выносят решение: предоставить кредит или нет, если да, то на каких условиях.

Каждый человек может раз в год бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. При необходимости можно изучать свою кредитную историю и чаще, но за это уже придется внести небольшую плату. Чтобы ознакомиться со своей кредитной историей, нужно знать, в каком БКИ она хранится (это может быть не одно БКИ, а несколько). Чтобы узнать, в каком БКИ хранится ваша кредитная история, надо сделать запрос в Центральный каталог кредитных историй Банка России. Свою кредитную историю рекомендуется время от времени проверять, поскольку иногда в нее по разным причинам попадают ошибочные сведения, способные в будущем осложнить получение кредита.

Если заемщик обнаружил ошибки в своей кредитной истории, необходимо обратиться с заявлением в БКИ с требованием перепроверить эти сведения. Если исправить ошибки не удалось, следует обратиться с жалобой в Банк России.

Полная стоимость кредита

С 2008 года банки обязаны указывать в кредитном договоре полную стоимость кредита (ПСК) – сколько конкретно в рублях, долларах или евро заемщик должен заплатить банку с учетом всех сопутствующих платежей (абсолютная сумма платежа). Соотношение ПСК и суммы кредита позволяет оценить размер так называемой «переплаты» – сколько в целом придется заплатить за пользование заемными деньгами.

Принципы ответственного кредитования

Кредит – это всегда очень ответственный шаг, независимо от срока и суммы. Необходимо четко понимать, какие обязательства налагает кредитный договор, а также тщательно просчитать, какой платеж по кредиту будет посильной нагрузкой на бюджет.

Невнимательное отношение к условиям кредита может привести к тому, что

заемщик возьмет на себя непосильные обязательства и резко ухудшит качество жизни, вплоть до полного разорения. Психологи отмечают, что человек, который отдает более трети своего дохода кредиторам, часто теряет стимул к работе и интерес к росту своих доходов. Поэтому один из основных принципов кредитной деятельности состоит в том, что платеж по кредиту не должен превышать 40% дохода заемщика.

«Кроме того, прогнозируя свой бюджет с учетом кредитных платежей, берите в расчет исключительно устойчивые, надежные источники доходов, гарантирующие вашу способность обеспечить погашение кредита. Например, зарплату, доходы от сдачи в аренду квартиры или гаража и т. п. Нельзя надеяться на те доходы, в стабильности и уровне которых нельзя быть уверенными, например, дивиденды от вложения в рискованный бизнес, оплату по дополнительной работе, помощь родственников и т. п.»⁵

Особенно внимательными должны быть клиенты микрофинансовых организаций, потому что при очень высоких ставках даже небольшой долг может превратиться в гигантский, если заемщик не сможет вовремя погасить кредит.

Не менее важно ответственно относиться к обязательствам по кредитному договору. Многие заемщики пропускают платежи по кредитам, не понимая, какие последствия это повлечет за собой. Мало кто знает, что по Гражданскому кодексу РФ банк имеет право обратиться в суд для принудительного взыскания долга, если заемщик пропустит всего один платеж. Конечно, на практике банк будет ждать дольше, но уже три месяца просрочки вполне могут стать основанием для расторжения кредитного договора и требования досрочного погашения кредита под угрозой принудительного взыскания долга через суд.

«Стремительный рост кредитов населению в последнее десятилетие сопровождается ростом числа домохозяйств,

которые не вполне понимают возникающие у них в связи с получением кредита риски и обязательства, а также все имеющиеся у них варианты выбора».⁶

Каждому заемщику желательно иметь финансовую «подушку безопасности» в размере двух-трех платежей по кредиту на случай потери работы или трудоспособности в результате болезни или несчастного случая. Как вариант, можно застраховать свою жизнь и здоровье на время погашения кредита, чтобы иметь резервный источник дохода, если из-за проблем со здоровьем возникнут финансовые трудности.

Приобретенный в кредит автомобиль тоже рекомендуется застраховать по КАСКО. Иначе может получиться так, что машину угонят или сожгут, а заемщик останется и без автомобиля, и с долгом перед банком на крупную сумму.

Особенности российского законодательства в сфере кредитования

Деятельность кредитных организаций, их взаимоотношения с заемщиками и БКИ регулируют часть 2 Гражданского кодекса РФ, федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности», федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях», федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях», федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регули-

5 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – с. 3

6 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 17.

рования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» от 29.12.2014 № 476-ФЗ.

Финансовые посредники

Банки предлагают кредиты на разных условиях. Большинство выбирает кредитную программу по величине ставки – чем меньше, тем лучше. Но далеко не всегда низкая ставка в рекламном объявлении означает, что в действительности на таких условиях кредит может получить любой желающий. Кроме того, условия по кредиту с низкой ставкой могут не устроить заемщика. Например, кредит по низкой ставке надо будет погасить в очень короткие сроки, или лимит кредита будет чересчур мал.

Неискушенному человеку трудно разобраться, чем одно предложение отличается от другого, какой вариант выгоднее. Можно потратить много времени, разбираясь в деталях кредитных программ и сравнивая разные условия. «Финансовая услуга, как правило, имеет сложную договорную форму. Это означает, что полное понимание положения сторон в возникающем правоотношении возможно лишь при внимательном ознакомлении с текстом соответствующего договора, что требует юридической подготовки, которая отсутствует у «среднего потребителя»».⁷

Но можно обратиться за помощью к посреднику, который поможет найти оптимальный вариант.

Посредниками между заемщиками и банками выступают кредитные брокеры. За плату брокер может подобрать наиболее подходящие для клиента условия кредита и взять на себя подачу заявки на кредит и сопутствующих документов. К тому же брокеры часто работают как партнеры банков, которые для своих клиентов могут немного снизить ставку по кредиту или упростить процедуру оформления кредита.

Таким образом, к брокерам имеет смысл обращаться в том случае, когда

нужно оформить кредит на большую сумму и даже незначительная разница в ставках и условиях имеет существенное значение. Это может быть потребительский кредит, автокредит, ипотечный кредит или рефинансирование одного или нескольких кредитов.

Если речь идет об ипотечном кредите, брокер может взять на себя и всю работу по подготовке и проведению ипотечной сделки: от сбора документов для подачи заявки в банк до государственной регистрации права собственности на недвижимость.

В частности, брокер может подобрать квартиру для покупки, получить у специалиста отчет об оценке ее рыночной стоимости, подобрать программу ипотечного страхования с оптимальными расценками, организовать передачу денег продавцу квартиры и оформить государственную регистрацию прав собственности заемщика на приобретенное жилье. Поэтому, кроме брокерской компании, в роли посредника между заемщиком и банком нередко выступают риелторские агентства.

В то же время брокерская компания может предложить клиенту риелторское сопровождение сделки.

Брокер может помочь получить кредит заемщикам, которые по той или иной причине получили отказ от нескольких банков. Поскольку банки отказывают в выдаче кредита без объяснения причин, обычному человеку крайне сложно понять, что именно послужило основанием для отказа. Причем причины отказа нередко субъективны и связаны с особенностями системы оценки заемщика, принятой в банке.

К примеру, банк считает чрезмерно рискованным выдавать кредиты работникам полиции и отказывает на этом основании (на первый план выступает профессиональная принадлежность человека). В другом банке могут «браковать» представителей определенной национальности. Брокерам хорошо известны такие нюансы. Опыт работы позволяет им определить, в чем заключается проблема, и порекомендовать банк с иным подходом к оценке заемщиков.

⁷ О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа. – 2012. – с. 30.

Институт банкротства как фактор снижения социальной напряженности

С 1 октября 2015 года в России начал действовать закон, который установил процедуру признания банкротом физических лиц. До этого момента частное лицо не имело возможности объявить себя банкротом и освободиться от обязательств, которые не в состоянии выполнить.

Закон определил, что любое частное лицо имеет право подать заявление в суд о признании его банкротом независимо от суммы долга. Также иск о признании банкротом частного лица может подать кредитор, но в этом случае задолженность должна составлять не менее 500 тыс. руб., а просрочка по ней – более трех месяцев.

Суд может принять решение о признании должника банкротом, либо о реструктуризации его долга, либо убедить кредитора заключить мировое соглашение с заемщиком.

В случае признания должника банкротом его имущество подлежит конфискации и продаже с публичных торгов в счет погашения долга. При этом не подлежат конфискации денежные средства до 25 тысяч рублей и жизненно важное имущество, например, единственное жилье, бытовые предметы и личные вещи стоимостью до 30 тыс. рублей, продукты питания, топливо для обогрева помещения, домашние питомцы и домашний скот.

После признания человека банкротом он обязан в течение пяти лет указывать это при заключении всех договоров кредита или займа. На тот же срок ему запрещено занимать руководящие должности в организациях, оформленных как юридическое лицо. Объявить себя банкротом повторно можно не раньше, чем через пять лет.

Открывшаяся возможность избавиться от непосильных долгов актуальна для неплатежеспособных должников банков и МФО. На 1 января 2017 года размер задолженности, просроченной больше, чем на 90 дней только перед банками, превысил триллион рублей. По оценке бюро кредитных историй, на начало 2017 года

в России около 600 тыс. заемщиков были потенциальными банкротами.

В некоторых случаях банкротство – это единственная возможность начать новую жизнь, без постоянного нервного напряжения и страха перед службами взыскания, которые далеко не всегда действуют в рамках закона. Однако суд может отказать в признании заемщика банкротом, если посчитает, что он принял на себя заведомо неисполнимые обязательства и вследствие своей недобросовестности нанес ущерб кредиторам. Чтобы суд признал должника банкротом, он должен доказать, что его тяжелая финансовая ситуация возникла в результате неудачного стечения жизненных обстоятельств, а не в результате преднамеренного введения в заблуждение кредитных организаций о своей платежеспособности.

С 1 октября 2015 года по 1 ноября 2016 года по данным общества содействия финансовому оздоровлению FinZdor более тысячи человек освободились от долгов, используя процедуру личного банкротства.

Влияние СМИ на формирование разумного подхода граждан к кредитованию и ответственного поведения заемщиков

СМИ в России публикуют большое количество материалов, направленных на формирование ответственного отношения населения к обязательствам по кредиту. Эти материалы делятся на две основные группы. Материалы информационно-разъяснительного характера решают задачу повышения финансовой грамотности населения, рассказывая об особенностях использования разных видов кредитов и займов, принципах деятельности разных кредитных организаций, о том, для чего нужна кредитная история.

Проблемные материалы разбирают ошибки заемщиков, которые приводят к негативным последствиям, разъясняют, в чем опасность закредитованности и что служит ее причиной. Особенно эффективно в качестве предостережения действуют журналистские материалы, основанные на историях конкретных за-

емщиков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации по собственной вине.

Роль СМИ в формировании сбалансированной системы потребительского кредитования и в информировании о возможностях банкротства физических лиц

Одна из ключевых задач СМИ по повышению финансовой грамотности населения – сформировать ответственное отношение к кредитам. Необходимо воспитывать в населении культуру потребления кредитов, учить соотносить свои финансовые потребности и возможности, разъяснять вред импульсивных решений (когда кредит берут под влиянием минутного желания, не задумываясь над тем, какие обязательства это налагает и как долговая нагрузка скажется на качестве жизни).

Другое важное направление деятельности СМИ – информировать население об основных правилах, связанных с получением и погашением кредита, о действиях заемщиков, испытывающих сложности с погашением кредита, о возможностях, которые открывает процедура личного банкротства.

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов Российской Федерации в 2015 году, часть населения считает кредитование «опасным и грабительским» способом решения финансовых вопросов. Другие считают кредитование вполне допустимым или даже выгодным в ряде ситуаций и готовы искать наилучшие условия для себя. Третьи готовы брать кредиты практически без раздумий и могут даже не замечать разницы в процентной выплате, не обращать пристального внимания на условия предоставления кредита.

Также в задачи СМИ входит информирование населения о том, какие права имеют заемщики и что нужно предпринять в случае нарушения этих прав. Этот вопрос подробно рассматривается в книге «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика», авторы которой отмечают: «По мере развития и углубления

финансовых рынков эффективная защита прав потребителей финансовых услуг приобретает решающее значение для формирования справедливого, прозрачного и конкурентного рынка финансовых услуг».⁸

Всегда актуальны материалы, связанные с деятельностью микрофинансовых организаций. «Низкий уровень финансовой грамотности потребителей, развитие микрокредитования, увеличивающийся объем просрочки предполагают необходимость активной работы СМИ по информированию о рисках заемщиков МФО».⁹

В рамках борьбы против злоупотреблений на рынке микрофинансовых услуг СМИ должны выявлять и освещать незаконные действия участников этого рынка. Публикации о неправомερных действиях МФО и проблемах их заемщиков служат для привлечения внимания регулирующих и законодательных органов, добросовестных участников рынка, общественных деятелей.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

В 2006 году статья Яна Арта «Потрошители кредитов» (журнал «BusinessWeek Россия», 28.08.2006) стала первым в нашей стране исследованием рынка кредитного брокериджа, включая «серый рынок» кредитования. В статье вскрываются хитрости и мошеннические уловки лжеброкеров. Для чистоты эксперимента, желая изучить проблему изнутри, журналист переквалифицировался в «тайного покупателя». Это нередко используемый и весьма эффективный прием, требующий тщательной подготовки. Цель его – получить достоверную, эксклюзивную информацию «из первых рук».

В ходе подготовки материала специальная рабочая группа журнала «BusinessWeek Россия» подала заявки

8 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 22.

9 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – с. 115.

на кредит через 40 с лишним брокерских контор. Подготовленная корреспондентом статья на полном основании могла быть опубликована под рубрикой «Испытано на себе». «Потрошителей кредитов» перепечатали более 400 изданий, включая дневники блогеров и информационные интернет-порталы. В результате журналистское расследование вызвало в обществе бурную ответную реакцию: через две недели после появления разоблачительной статьи ведущие игроки рынка кредитного брокериджа выступили с инициативой по созданию профессионального объединения. Назрела необходимость выработки кодекса профессиональной этики и четкого дистанцирования от разномастных мошенников, порочащих репутацию кредитных брокеров. В конечном итоге публикация в СМИ послужила толчком к созданию Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов.

Источник: <http://yanart.ru/articles/821/>

Проблемная статья в газете «Ведомости» «Не каждый заемщик может стать банкротом» («Ведомости», 10.01.2017) поднимает вопрос о том, что российские суды выносят решения об отказе в признании банкротами физических лиц по их обращению под любым предлогом. В статье подробно описывается проблема и делается попытка аргументированно объяснить, в чем состоит нарушение буквы и духа закона.

Структура статьи использует принцип «от частного к общему»: вступительная часть рассказывает историю одного должника. «Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда рассмотрит жалобу жителя Тюменской области Александра Волкова. Тот в ноябре 2015 г. подал в Арбитражный суд Тюменской области заявление о собственном банкротстве. Суд начал процедуру банкротства. Выяснилось, что у Волкова была просроченная задолженность перед 17 кредиторами на 5,4 млн руб., требования залогом не обеспечены. Арбитражный управляющий установил, что «у должника имеется жилой дом, расположенный на земельном участке в совместной собственности

с супругой, являющийся единственным жильем», – говорится в определении Арбитражного суда Тюменской области. Какого-либо другого имущества для удовлетворения требований кредиторов хотя бы частично у Волкова не нашлось. На этом основании суд прекратил производство».

В качестве доказательства неединичного характера проблемы используются экспертные комментарии – юристы подтверждают распространение судебной практики отказывать должникам в признании их банкротами, ссылаясь на то, что институт банкротства физических лиц не предназначен для списания долгов в судебном порядке при отсутствии имущества.

Также эксперты в своих комментариях дают правовую оценку подобной судебной практике, указывая, что отсутствие у должника имущества, которое можно использовать для удовлетворения требований кредиторов, не может служить основанием для отказа в признании его банкротом.

Учитывая то, что в статье фактически приводится позиция обеих сторон, можно признать ее соответствующей основному требованию к публикациям этого жанра.

Также в материале озвучена позиция по этому вопросу заинтересованной стороны – представителей банков, которые чаще всего выступают кредиторами несостоятельных должников.

Источник: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/01/10/672295-zaemshik-bankrotom>

В интервью «Российской газете» «Стоп-процент» («Российская газета», 12.01.2017) начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России Илья Кочетков рассказывает о правилах деятельности микрофинансовых организаций (МФО).

Разбивка текста на вопросы и ответы в значительной степени облегчает читателям восприятие сложной информации. В статье затрагиваются темы введения новых законодательных ограничений

по предельной долговой нагрузке на клиентов МФО, исключения из государственного реестра более 1700 МФО, упоминается о мерах по противодействию нелегальным кредиторам.

Приведенные примеры понятны читателям. «Если человек занял у микрокредитора 100 рублей, то, согласно новым правилам, он должен вернуть не более 400».

Характерно для этой публикации (как и для других статей просветительского характера, направленных на повышение финансовой грамотности населения) широкое использование различных справочных материалов: данных о деятельности МФО, о заслуживающих внимания

прецедентах. Даются советы, как распознать законопослушную организацию и отличить МФО от нелегального кредитора.

Источник: <https://rg.ru/2017/01/12/v-rossii-zhestko-ogranichili-dolgovuiu-nagruzku-klientov-mfo.html>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
4. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 44.
5. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 27. – ст. 3435.
6. Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
7. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» от 29.12.2014 № 476-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации, 2015. – № 1. – ст. 29.
8. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
9. О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. – 672 с.
10. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю. / – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
11. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Криворучко С. В. Микрофинансирование в России. / Криворучко С. В., Абрамова М. А., Мамута М. В. – М.: КноРус, 2013. – 168 с.
13. Банковское дело / Под ред. О. И. Лаврушина. / М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите основные виды кредитов и их особенности.
2. Каковы основные параметры кредита?
3. Для чего используется рефинансирование кредитов?
4. Чем плавающая ставка по кредиту отличается от фиксированной?
5. В чем разница между аннуитетной и дифференцированной схемами погашения кредита?
6. Различия между условиями банковских кредитов и займов МФО.
7. Для чего используется кредитная история?
8. Какими законами регулируется взаимодействие кредиторов и заемщиков в России?
9. Каков функционал кредитного брокера?
10. При каких условиях неплатежеспособный заемщик может получить освобождение от долгов в рамках процедуры личного банкротства?

Методические рекомендации к лекции «Кредитование физических лиц»

Тема является обязательной для изучения, поскольку в ней затрагиваются принципы взаимодействия клиентов с институтами-посредниками для получения кредитных ресурсов, рассматриваются виды кредитов, проблемы, с которыми сталкиваются потребители при получении и возвращении денежных средств, подчеркивается роль СМИ в формировании разумного подхода граждан к получению заемных средств и ответственного поведения, дается общее представление о недавно принятом законе о банкротстве физических лиц.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – ознакомить студентов с разновидностями кредитования граждан, с факторами, влияющими на формирование индивидуальной кредитной истории, механизмом взаимодействия клиентов с кредитными организациями; показать важную роль СМИ в воспитании ответственного подхода к кредитованию и осветить первые шаги по информированию населения о процедуре банкротства физических лиц.

Ключевые понятия: кредит, заем, микрокредит, микрозаем, автокредит, экспресс-кредит, ипотечный кредит, образо-

вательный кредит, обеспеченный кредит, необеспеченный кредит, кредитная организация, некредитная организация, микрофинансовая организация, кредитоспособность, платежеспособность, кредитор, заемщик, LIBOR, MosPrime, аннуитетный платеж, страхование кредита, рефинансирование кредита, кредитная история, кредитный брокер, Национальная ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов, банкротство.

Умения:

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в разновидностях основных условий кредита;
- определять действительную потребность в кредите;
- рассчитывать риски от привлечения кредита;
- разбираться в механизме банкротства физических лиц;
- ознакомиться со своей кредитной историей;
- выявлять сильные и слабые стороны публикаций в СМИ по вопросам кредитования.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы основные условия выдачи кредитов физическим лицам;
- каков механизм получения кредита;
- какова классификация кредитов в зависимости от их назначения;
- в чем заключается смысл обеспечения по кредиту;
- каковы основные виды ставок по кредитам;
- каковы виды подходов к погашению кредита;
- какие факторы влияют на формирование кредитной истории;
- каковы принципы ответственного кредитования;
- в чем заключаются особенности российского законодательства в сфере кредитования;
- какова роль финансовых посредников в получении кредитов;
- каков механизм банкротства физических лиц;
- каковы задачи СМИ в сфере кредитования физических лиц.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности формирования разумного подхода граждан к кредитованию;
- понимание роли СМИ в информированности потребителей об институте банкротства физических лиц;
- осознание важности профессиональной деятельности журналистов в совершенствовании регулирования сферы кредитования;
- понимание ответственности СМИ за воздействие на происходящее в финансовой и экономической сферах общественной жизни.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на формирование грамотного финансового поведения потребителей в вопросах выбора организации и вида кредита.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно обсудить, пользуются ли кредитами слушатели. Как они в целом относятся к задолженности перед кредитной организацией. Пользуются ли они образовательными кредитами. После краткого обсуждения можно приступить к изложению основного материала.
2. После рассмотрения принципов ответственного кредитования студентам можно предложить разделиться на 4 группы и инициировать дискуссии о преимуществах получения кредита в банке, в микрофинансовой организации, у родственников или покупки товара в рассрочку. Высокие баллы за обсуждение получит команда, лучше аргументирующая свою позицию. Время на подготовку – 10–15 мин.
3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе дайте по статье. После прочтения студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия финансовой проблематики и озвучить свои выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости комментирует выступление каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в дискуссиях на лекции;
- активность при обсуждении статьи в командах.

ПОТРОШИТЕЛИ КРЕДИТОВ

Ян Арт, журнал «BusinessWeek Россия» (Москва), №31, 28.08.2006

Пока российские банкиры рассуждают о кризисе невозвратов кредитов, черные брокеры выкачивают из их банков десятки миллионов рублей. Процедура превращения в идеального заемщика банков много времени не занимает: достаточно одного звонка и одной встречи с «нужным» человеком. «Деньги ты получишь гарантировано, – заявил кредитный посредник, вручая Артуру липовую справку о доходах с места работы. В бумаге значилось, что Артур работает заведующим АХЧ некоего ООО, хотя на самом деле молодой человек торговал на рынке. Неделей раньше Артур дал заявку на кредит в ДельтаБанк, но получил отказ. После этого он набрал номер телефона по одному из найденных в интернете объявлений кредитных брокеров. Посредник, представившийся Сергеем Леонидовичем, назвал место randevu на улице Баркляя, 8, – в месте, известном также как «Горбушка». Именно здесь, где «есть все», многие московские брокеры совершают сделки со своими клиентами.

«Берешь паспорт, права – и все, – проинструктировал брокер Артура. – Справка с места работы будет готова. Кредит получишь махом, не сомневайся. Только оденься посолиднее». На следующий день Артур вышел из дверей торгового центра, где размещались стойки нескольких банков, с заметно потолстевшим бумажником.

«Помощники» банков

Как только в банковской сфере появилось само понятие «потребительский кредит», на рынке сразу же возникли посредники, которые за определенную мзду помогают гражданам брать такие займы. Позже таких «специалистов» стали называть кредитными брокерами. Со временем число желающих подзаработать на буме потребкредитования выросло, и сегодня, по разным оценкам, на рынке около сотни посреднических фирм. На Западе кредит-

ный брокеридж вещь настолько распространенная, что получить заем без посредника, который грамотно ориентирует клиента среди множества предложений на рынке, практически невозможно. Однако в России, в отличие от Запада, этот бизнес сразу же приобрел сомнительный оттенок: далеко не все посреднические фирмы стали придерживаться цивилизованных правил игры. Оно и понятно: впечатляющие денежные потоки между банками и населением у многих вызывают желание урвать кусочек пирога, а несовершенство банковской системы дает такую возможность.

В принципе, перечень услуг, предлагаемых брокерами населению, стандартен: подобрать подходящий банк и кредитный продукт, правильно оформить документы, подать их в банк. Разница между белыми и черными брокерами в том, **КАК** они осуществляют эти услуги.

Например, к позиции «правильно оформить документы» черные брокеры добавили такие пункты как сфабриковать фальшивую справку с места работы, «нарисовать» нужную сумму зарплаты или «престижную» должность, обеспечить клиента «профессиональными» поручителями или научить правильно» заполнять анкету для получения кредита. Искажение фактов – традиционный инструмент черных брокеров. Плюс ко всему они берут на себя лоббирование положительного решение о выдаче кредита с помощью «своего» человека в банке. Обычно для этого подкупают рядового клерка, который за каждого клиента получает «откат». Белые брокеры, работающие в партнерстве с конкретными банками, вряд ли смогут гарантировать положительное решение: максимум, что в их силах, – ускорить рассмотрение заявки или обеспечить льготные условия, например, пониженные процентные ставки.

Всего на рынке черного брокериджа в Москве работают 60–80 контор – мелких

фирм, липовых компаний и просто частных лиц. На рынке эту массу мелких игроков «с лица неясным выражением» уже окрестили антиколлекторами. Если коллекторы помогают банкам возвращать просроченные кредиты, убеждая или заставляя заемщиков погашать долги, то черные брокеры, наоборот, делают все для того, чтобы банк заполучил изначально «плохие» кредиты. По подсчетам Елены Докучаевой, директора коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», именно черные брокеры поставляют банкам на менее 10% недобросовестных заемщиков.

На 1 июля этого года, по данным Центробанка, объем просроченной задолженности по потребительским кредитам составил приблизительно 39,8 млрд. рублей (точная статистика здесь невозможна, поскольку многие банки не обнародуют реальные объемы просрочек). Стало быть, за последние три-четыре года ущерб российских банков от деятельности черных брокеров составил около 6 млрд. рублей.

Миллион на завтрак

Поиск клиентов брокерами, работающими на грани или за гранью закона, ведется через газетные объявления, радиорекламу, сайты и электронную рассылку, и, как правило, эти средства связи сразу же выдают характер деятельности посредников.

Например, Агентство кредитования физических лиц в лице некоего Анатолия Никонова обещает «любой кредит в течение суток» и «деньги в течение часа». Причем из всех реквизитов «агентство» обладает адресом oleg888882006@yandex.ru и мобильным телефоном 8-926-114-52-32, по которому ныне сообщают, что «обслуживание абонента временно приостановлено».

Какая-то анонимная брокерская контора, обладающая только электронным адресом, сулит «без залога и поручителей до 1 млн. рублей».

Девушка Ксения, ответившая по телефону, указанному в рекламе фирмы с игривым названием «Кредитик» (kreditik@mail.ru), сообщила, что брокеры берут за услуги 12% от суммы полученного кредита и работают с тремя банками – ВТБ-24, Ситибанком и Импэксбанком.

Один из частных брокеров, Константин (8-915-195-49-09, kredit17@mail.ru), пообещал рассмотрение заявок сразу в нескольких банках (он работает по максимальной ставке черных брокеров – 20%). Примерно как и его коллега Марат (136-74-18, credit@creditline.su), который обещал «агенту» «BusinessWeek Россия» «Сделать» несколько кредитов на суммы до 200 тыс. рублей.

Анонимный петербургский брокер с адресом finansconsulting@mail.ru обещает без залога и поручителей 70 тыс. долларов.

Рекорд ставит некая «ИнвестФинанс-Групп», предлагающая физлицам кредиты до 10 млн. рублей за 15% комиссионных. Ни один банк России не выдает подобные суммы в рамках потребкредитования, кроме «Зенита», который на прошлой неделе объявил о начале выдачи частных ссуд до 30 млн. рублей.

Сегодня средний размер экспресс-кредита, предоставляемого российскими банками без залога, составляет \$5–7 тыс., при наличии обеспечения банк выдает заемщику в среднем \$20–25 тыс. Но понятно, что кредиты – о какой бы сумме ни шла речь – готовы оформить далеко не всем.

– Знаешь, что часто заставляет клиента идти ко мне? – рассуждает Валерий, один из нелегально работающих брокеров. – То, что один-два раза он получил отказ в выдаче кредита. И какой-нибудь клерк с поджатыми губками процедил ему: «Мы не сообщаем о причинах принятых решений»... Понятно, что пару раз это услышав и почувствовав себя полным дерьмом, клиент бежит к нам». По словам банкиров, реально деньги получают от 20 до 50% обратившихся за ссудой (все зависит от вида кредита, при экспресс-кредитах отказов больше). А через черных брокеров вероятность предоставления кредита даже тем, кому отказали в нескольких банках, составляет 60% – по оценкам самих же брокеров. Если же речь идет о товарных кредитах, оформляемых в магазинах на конкретную покупку, то в этом случае черные брокеры гарантируют 100-процентный успех: здесь банки легче всего обмануть.

Суть схемы: брокер приводит клиента в крупный торговый центр, где банки открыли пункты экспресс-кредитования. Клерк, сидящий в банковском «загончике»,

оформляет кредит на приобретение товара (телевизора, ноутбука, холодильника и т. п.) на некую сумму. Клиент получает товар, в укромном закутке передает его брокеру, взамен тут же получает наличными примерно половину от суммы кредита, и все разбегаются. Мелкие брокеры, специализирующиеся этих схемах, облюбовали в основном две точки: «Горбушку» и Савеловский рынок.

«Из тени в свет перелетая...»

Наиболее активные участники рынка кредитных брокеров (по результатам контент-анализа BusinessWeek Россия):

ООО «Ваш Финансовый Партнер». Предлагает крупные кредиты под залог недвижимости и так называемые «VIP-кредиты» от 1млн. долларов.

Петербургская компания «Кредитный и Финансовый Консультант». Специализируется на кредитах в сфере недвижимости. В Москве представлена филиалом.

Финансовая группа «Континент». Предлагает «реальную помощь в получении банковских кредитов».

Компания «Фосборн Хоум». Работает прежде всего по ипотечным программам. Экспертами оценивается как один из лидирующих ипотечных брокеров Москвы.

«Российское универсальное бюро». Предлагает «автомобильный и потребительский кредиты», кредиты юристам и «просто деньги в долг».

Компания «1Кредит». «Обеспечит вам любые виды кредитования».

Кредитный клуб (www.kreditclub.ru). Обещает «содействие в получении кредитов на основании соглашения о сотрудничестве с рядом крупных ипотечных, розничных и корпоративных банков».

Петербургская консалтинговая компания «МиВа». «Оказывает весь спектр услуг по разработке документов для обеспечения финансирования ваших проектов»

Компания «Альянс-Кредит». Предлагает посреднические услуги практически по всем видам кредитования.

Четкого водораздела между черными и белыми брокерами нет. Есть «полутона», нечто вроде серого брокерства.

Сотрудник Российского универсального бюро Дмитрий обещал «студентке Н»

(представитель расследовательской группы BusinessWeek Россия) содействовать в подготовке фальшивой справки и дал телефон «нужного человека».

В компании «УФК-Эксперт» в ответ на просьбу сфабриковать справку ответили: «Подъезжайте, обсудим».

В компании «1Кредит» «завхозу Артуру» менеджер Наталья Кирилловна вручила листок с номером телефона и подписью «Юля»: «Она вам поможет». На проверку телефон оказался одним из тех, что компания указывает в рекламе, а «девушка Юля» легко идентифицировалась с сотрудницей компании Юлией Степаненко.

Менеджер компании «ИнвестФинанс-Групп» Роман обещал «что-нибудь придумать» за 300 долларов.

В Кредитном клубе (<http://kreditclub.ru/about.php>) действовали осторожнее: у того же «завхоза Артура» взяли номер мобильного, по которому вечером перезвонил «нужный человек».

Менеджер группы «Континент» Сергей обещал подсказать, где можно сделать справку о зарплате за 6–10 тыс. рублей.

В ходе расследования BusinessWeek Россия (сделано около 60 запросов сфабриковать справку) «проверку на вшивость» прошли **ТОЛЬКО** пять компаний – «Ваш финансовый партнер», «Кредитный и Финансовый Консультант», «Фосборн Хоум», «Альянс Кредит» и петербургская фирма «Мива-консульт». Здесь в поддельном документе твердо отказали, а сотрудники «Фосборн Хоум» и «Мива-консульт» вообще прервали разговор.

Если сопоставить данные по объемам просрочек по потребительским кредитам и перечень банков, которые нелегалы называют чаще всего в качестве возможного источника кредита, то можно предположить, что более всего от деятельности черных брокеров пострадали Альфа-банк, Банк Москвы и Сбербанк. Активно продвигают черные брокеры и ссуды ВТБ-24, Росбанка, Финансбанка, «Ренессанс Капитала». Сейчас особый интерес мошенников вызывает СМП-банк, недавно получивший лицензию ЦБ на работу с физлицами и объявивший о намерении открыть этой осенью линейку розничных кредитных продуктов.

«Были странные звонки и странные визиты, – говорит Эрнст Мальцев, *начальник управления розничного бизнеса СМП-банка*. – Ощущение, что кто-то ищет к нам подходы, нащупывает почву».

Как показало исследование «BusinessWeek Россия», сегодня с помощью черных брокеров можно получить доступ к кредитным продуктам практически любого банка. Образ «идеального» заемщика: приличная зарплата, солидная должность, высшее образование, наличие недвижимости в собственности и т. д. – на рынке уже сформировался. Это значит, что каким бы строгим ни был отбор в конкретной кредитной организации, клиента всегда можно «подретушировать» настолько, что тот все же без труда сможет получить вожделенную ссуду.

Если речь идет об экспресс-кредитах на небольшую сумму, то заемщику посоветуют, где поставить нужные галочки в анкете и какие цифры вписать: решение по выдаче таких ссуд принимает специальная скоринговая программа. В случаях, когда требуются большие суммы, оформляют потребкредит, для которого уже необходимо пройти собеседование с кредитным инспектором и предоставить пакет документов. Самая распространенная «помощь» – фабрикация справок с места работы. Раньше подделывали и справки 2НДФЛ – до того, как банки наладили сверку данных с отчислениями в ПФР. Зато торговля справками «в свободной форме» с указанием телефона, по которому подтвердят, что клиент «работает в указанной компании», процветает. Цена услуги – от 6 до 10 тыс. рублей. Частные брокеры оказывают ее без запинок, во многих компаниях ей также не брезгают.

При этом брокеры внушают клиентам, что в этом нет ничего противозаконного. «Фирма, которая даст вам справку, вполне реальная и налоги платит, – убеждал «агента» BusinessWeek Россия брокер Никита. О статье 14.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях, предусматривающего солидный штраф за предоставление банку заведомо ложных сведений, брокеры предпочитают не упоминать.

Еще один вариант повысить оценку клиента – приукрасить его послужной список. «Популярная уловка – изменение до неуз-

наваемости названий низкооплачиваемых профессий, – рассказывает зампред правления банка «Авангард» Валерий Торхов. – Целые списки типичных приемов уже есть у служб безопасности банков. Например, под «координатором перевозок» скрывается грузчик, под «администратором служб безопасности» – охранник.

Свои люди

Помимо консультаций, поддельных справок и лоббирования кредитов черные брокеры могут подобрать клиенту «профессиональных поручителей». Обычно это стоит 10–15 тыс. руб. или 2–5% от суммы кредита. Законы конкуренции и здесь берут свое: реклама некоторых брокеров радостно извещает: «У нас есть дешевые поручители». Выдача кредита через подкуп банковского сотрудника – услуга хоть и дорогая, но широко распространенная. Коррупция продвигается одновременно с услугами брокеров, например, реклама Российского универсального бюро сообщает: «Работаем с посредниками – выплачиваем комиссию агента». В объявлении безымянных авторов со ссылкой на сайт www.easycredit.boom.ru «приглашают к сотрудничеству сотрудников банков» Компания «Кредит24» (www.kredit24.ru) также приглашает «к сотрудничеству представителей банков». Кстати, эта же компания в другой рекламе фигурирует уже под названием «Астра Холдинг».

Обычно «черные брокеры» стараются «покупать» клерков нескольких банков, дабы расширить диапазон своих возможностей. Подобные «покупки» поставлены «на поток», особенно после того, как во многих банках сформированы «продажные команды» работающие за бонусы. Идеологию «дал кредит – получи за это деньги» внедрили в умы рядовых сотрудников сами банки. Не слишком щепетильный клерк легко перешагивает границу между «бонусом» и «откатом».

«То, что клерков легко покупают черные брокеры – не секрет, – говорит Игорь Пономарев, гендиректор компании «Ваш финансовый партнер». – Люди получают по \$500–700 в месяц, а на «откатах» зарабатывают в три-четыре раза больше. Текучка кадров в службах потребкредитова-

ния гигантская, в среднем клерки работают по полгода и переходят в другой банк. При таких потоках кадров, умноженных на количество кредитов, вычислить коррумпированных сложно». По словам Пономарева, Ситибанк и Финансбанк своей политикой увеличить объемы выдаваемых кредитов любой ценой, окончательно испортили людей. В крупных банках кипит борьба между командами по продажам, которые стремятся оформить как можно больше кредитов, и командами «рисковиков», цель которых – как можно больше задержать. В этих условиях «продавцы» иногда уходят целыми командами. А для черных профи количество «прихватов» в банках – это вопрос возможностей и, следовательно, числа клиентов. Так, в Российском универсальном бюро «агент» BusinessWeek Россия, представившийся клерком одного из московских банков, получил предложение о «сотрудничестве» за половину от приносимой клиентом прибыли.

Решаем все

В брокеры приходят либо из банков, либо с черного рынка кредитов (те, кто сам в 90-е годы занимался ростовщичеством). Впрочем, бывает, что черные консалтеры подаются в сотрудники солидных посреднических фирм и с ведома или без ведома своих шефов оказывают клиентам сомнительные с точки зрения закона услуги.

«Иногда сами «банковские» сажают какого-нибудь бывшего одноклассника на «ящик» и тот принимает клиентов, но такие обычно работают с одним банком и без размаха, – говорит Валерий, представитель черного брокериджа. – В газете «Сделка» процентов 25 объявлений о кредитах – это сами сотрудников банков и их друзья». По словам Валерия, вербовка идет обычно через знакомых и общих друзей. Услуги разные бывают, вплоть до того, что можно изменить отрицательное решение кредитного комитета – если банк небольшой. И брокеры умудряются находить выходы даже на службу безопасности, хотя, по словам Валерия, купить представителей банковских служб безопасности намного сложнее, чем менеджера по продажам.

Более специфическая услуга – решить «вопрос с долгами». С этим к чер-

ным брокерам обращаются те, кто вольно или невольно просрочил платеж по уже имеющемуся кредиту и хочет избавиться от телефонных «наездов» банковской службы безопасности. Правда, такую услугу предоставляют далеко не все черные брокеры и не все гарантируют положительный результат. И даже те, кто берется, не всегда справляются. Например, брокер Никита, взявшийся решить проблему с задолженностью по кредитам «Возрождения» и Ситибанка, задание выполнить не смог: звонки от службы безопасности продолжали поступать с той же интенсивностью, что и до «заказа». Среди способов увильнуть от выплат, в отличие от подкупа сотрудников службы безопасности, бывают и менее рискованные.

Например, клиенту могут предложить оформить больничный задним числом, дабы тот мог рассчитывать на отсрочку платежа. Чаще всего подобные услуги обозначают в рекламе черных брокеров эвфемизмом «рассмотрим сложные случаи». Но зазывая проштрафившихся клиентов, брокеры, бывает, даже не скрываются, в частности, одна из таких фирм открыто крутит свои ролики на «Юмор-FM». «Вы взяли кредит и не можете вернуть? Позвоните нам – опытные юристы дадут профессиональную консультацию», – привлекает мелодичный голос. Набрав, указанный номер, понимаешь, что «юристы» предлагают не всегда законные методы.

Как отличить черного брокера от белого

Есть критерии, по которым можно с той или иной долей уверенностью определить «масть» брокера.

Критерий №1. Статус брокера. Черные брокеры зачастую работают как частные лица, без регистрации фирмы. В разговорах с клиентами они замалчивают этот факт или создают видимость, что представляют собой некую компанию. Например, некий Александр Иванович дает объявления как безымянная «консалтинговая компания», тут же предлагая клиентам звонить на мобильный телефон или писать на частный электронный адрес Alexander_05@bk.ru. Серьезная брокерская компания обычно обладает солидным офисом, сайтом,

электронным адресом на базе корпоративных доменов и не предлагает общаться по мобильнику. Черные брокеры часто стараются «подделать» эти признаки, сняв комнатушку в третьесортном «офиснике» и обзаведясь «самопальным» сайтом, который за 400 долларов наскоро слепит любой технически подкованный студент.

Критерий №2. Содержание услуг. Белый брокер не станет предлагать сфабриковать справку о доходах или снабжать клиента подставными поручителями. Для черных брокеров это – один из основных источников дохода.

Критерий №3. Цена услуг. Плата за кредит у белых брокеров составляет 2–3% от суммы кредита, иногда – до 5%. Платеж – всегда после получения клиентом кредита. У черных «цена вопроса» составляет 10–20%, иногда и 25% от суммы. За кредит в день обращения (обычно в рекламных объявлениях это сформулировано «деньги через час») черный брокер берет половину полученной клиентом суммы.

Ни один белый брокер не попросит у клиента его персональные документы до того момента, когда их надо подавать непосредственно в банк. Многие черные брокеры действуют напролом. Одни просят клиентов «оставить документы для работы», другие уже в рекламе своих услуг предлагают «выслать копию паспорта по указанному e-mail».

Зачастую это шаг к еще одной схеме черного брокерства, в результате которой брокеру остается уже не 10 или 50, а все 100% кредита.

Типичная история: пенсионерке Н. позвонили из банка «УралСиб» и потребовали уплаты 10 тыс. долларов как с поручителя совершенно незнакомого ей человека. Оказалось, что в банке лежит якобы подписанный ей договор поручительства и справка о том, что она работает... заместителем директора газеты «Известия» и копия ее паспорта. Справка и подпись на контракте поддельные, копия – с реального паспорта. Выяснилось, что ранее дама пыталась через брокеров получить кредит и оставила в одной из сомнительных «контор» свой паспорт. Узнала, что в кредите ей отказано, паспорт забрала, но снятая с него копия «пошла в работу»...

«Деньги на бочку»

Одна из самых распространенных схем черных брокеров – деньги на бочку, ментально, в течение часа. Она рассчитана на «халявщиков» или отчаянно нуждающихся в деньгах людей.

«Агенту» «Business Week Россия» черный брокер Илья обеспечил деньги в течение 40 минут.

...О встрече договорились на втором этаже торгового центра у Савеловского вокзала. Илья усадил «клиента» метрах в двадцати от банковского «загончика» и в течение нескольких минут курсировал между ним и клерком, подавая на подпись «клиенту» кредитный договор и сопутствующие бумаги. «Липовая» справка о месте работы заемщика (некая автосервисная фирма) уже была готова. Один документ наш сотрудник подписал, над прочими призадумался. Заметив сомнения «клиента», посредник испарился. Подождав полчаса, «клиент» пожал плечами и ушел, полагая, что на этом история завершилась.

Однако через некоторое время в квартире нашего сотрудника раздался звонок:

- Добрый день, это Финансбанк. Вы почему по кредиту не платите?
- По какому кредиту?

Голос банковского представителя тяжело:

- По кредиту, взятому в Савеловском торговом центре на покупку ноутбука...
- Так я ведь его недооформил.
- У нас бумаги с вашей подписью. Приезжайте, будем разбираться...

В офисе Финансбанка на Каширском шоссе нас встречают несколько внушительного вида мужчин, смахивающих на шифоньеры в вечерних костюмах. Предъявляют знакомые по Савеловскому рынку бумаги.

- Это вы подписывали?
- Вот это точно я... А вот здесь и здесь – не я. Посмотрите сами...

Сделанная впопыхах подделка подписи заметна даже неискушенному наблюдателю, однако «СБшников» она не заинтересовала...

- Ну, все равно, главная бумага как раз та, на которой ваша подпись. Это договор, так что вы должны банку...
- Хорошо, буду платить, сам виноват... Но давайте разберемся в ситуации. Люди,

которые мне эту комбинацию сооружали, явно в контакте с вашим клерком на Савеловском...

Взгляды «шифоньеров» тяжелеют как ранее голоса.

– Это уж наше дело... Сейчас не с нами, а с вами разбираемся...

Это точно. По наблюдениям «Business Week Россия» на следующий день на «Савеловке» ничего не изменилось и Илья со товарищи все также подводили к клерку Финансбанка новых клиентов. И здесь и на «Горбушке» представители банков просто предпочитают «не замечать», что многие заемщики появляются в сопровождении одних и тех же персон.

В ожидании бумаг, за которыми удалился один из СБшников Финансбанка, наш сотрудник стал разглядывать карту Москвы, висящую на стене офиса. Окрик второго СБшника:

– Вам кто разрешил в наши материалы смотреть?

– Какие материалы? Это же просто карта...

– У нас «просто» не бывает. Это секретная карта...

Автор не берется оценить, насколько секретны карты Москвы, висящие на стенах банковских офисов. Но, как мы уже убедились, телефоны и электронные адреса черных брокеров далеко не секрет. Достаточно набрать слово «кредит» в любой интернет-«поисковике» или купить очередной номер газеты «Сделка» и вы получите целый букет предложений «Помогу с кредитом».

Однако службы безопасности банков, подобно рядовым клеркам в торговых центрах, эти объявления не замечают.

«Дело не в том, что у СБ нет желания ловить черных брокеров, – объясняет колл-лектор Елена Докучаева. – Просто это скорее не их задача, а задача правоохранительных органов».

Между тем для того, чтобы правоохранительные органы начали расследование, им нужно заявление потерпевших. А потерпевших нет: заемщики уходят, удовлетворившись полученными от брокеров наличными, а СБ заняты совсем другим делом – выбиванием из них долгов по прошествии нескольких месяцев.

Из сообщения Николая Кургалина, одного из посетителей форума портала Банки.ру: «Я однажды здесь на форуме поднял такую тему, что СБ замешана в таких делах. И чтобы вы думали? Нашли меня и сделали тонкий намек: хочешь жить спокойно – помалкивай... Решил не искать себе приключений на одно место»...

Можно констатировать: банки не борются с черными брокерами. А скорее учатся у них некоторым методам работы с клиентом.

«Просто Мария» взятки не берет

Еще одно объявление на тему кредитов попало в поле зрения расследователей BusinessWeek Россия.

«Сотрудник банка предоставляет содействие... Денежные кредиты на любые цели, быстрое и качественное оформление, индивидуальный подход к каждому клиенту... Обращайтесь по телефону 8-926-495-55-05 (Мария) или по e-mail: mkozhadey@bk.ru».

Звоним по указанному номеру. По телефону девушка предпочла не представляться («как ваше имя-отчество?» – «зовите просто Марией»), дела не обсуждать, а предложила «встретиться в офисе». На вопрос, сколько будет стоить ее посредничество, сообщила, что ее услуги бесплатны. Когда в России говорят, что вы что-то получите «бесплатно», нормальный обыватель запирает все замки и вызывает роту ОМОНа...

Однако на месте встречи с «просто Марией» нас ожидал не особо искушенный «лохотрон», а... официальный офис ипотечной службы банка «Ренессанс Капитал». С вывеской, охраной у входа и аккуратной переговорной, куда мы вслед за Марией и проследовали.

Выяснилось, что подача таких объявлений – инициатива самих сотрудников банка, которым начальство разрешило таким образом «приманивать» клиентов.

«Почему-то люди часто больше доверяют частным объявлениям посредников, чем официальной рекламе банков, – говорит Мария Кожадей, кредитный эксперт «Ренессанс Капитала». – Вот мы с девочками и решили дать объявления в Интернете. Каждый день по этому объявлению ко

мне приходит 5–6 клиентов. Естественно, при встрече я объясняю, что я никакой не посредник, а сотрудник банка и что все законно и честно. Правда, некоторые, даже сидя в нашем офисе, продолжают спрашивать о моих комиссионных и даже просят помочь с изготовлением фальшивой справки о доходах. Таким, конечно, сразу даем от ворот поворот».

Уверенность клиентов, что лучшая дверь – это задняя, работает на клерков «Ренессанс Капитал» более эффективно, чем масштабная реклама банка. Подобная психология настолько распространена, что банк не смущает возможный негатив для репутации «РК».

Только бизнес

По мнению экспертов, возможно, скоро посредничество в потребкредитовании будет полностью отдано на откуп черным брокерам. В серьезных компаниях, скажем, в «Фосборн Хоум», «вашем финансовом партнере» и «Финансовом и кредитном консультанте», доля бизнеса, связанного с консультационными услугами по потребкредитам, составляет около 10% и продолжает снижаться. Посредники постепенно переориентируются на ипотеку и автокредиты – тот сегмент, который не интересен аферистам из-за его сложности.

«Мы практически отказались от работы по потребкредитам: слишком хлопотно и при законной постановке дела невыгодно, – говорит Игорь Пономарев, гендиректор компании «Ваш финансовый партнер». – Простая арифметика: например, мы или «Фосборн Хоум» берем за услуги 5% от суммы выданного кредита. При традиционных размерах потребкредитов в 100–300 тыс. рублей это нерентабельно. Черные брокеры берут 10–20%. Если человек согласен платить такие деньги, то, видимо, он попросту не собирается отдавать долг банку. И брокерство в области потребкредитов превращается в мошенничество».

Пономарев делает основную ставку на ипотеку и подумывает об открытии колл-лекторского агентства. Директор «Фосборн Хоум» Василий Белов подтверждает выводы коллеги:

– Для физлиц мы – прежде всего ипотечный брокер. Пока работаем и по потре-

бительским кредитам, но, думаю, скоро это направление сойдет на «нет».

Явление черного брокериджа началось в Москве, но сегодня имеет не только столичную «прописку». В интернете полно рекламы петербургских брокеров, объявления о посредничестве встречаются в самарских, екатеринбургских и ростовских газетах. В воронежской газете «Камелот» постоянно повторяется текст: «Даю в долг от 5 до 150 тыс.», а позвонивших отправляют в местное отделение Росбанка. Но страдает не только российский рынок. Так, в казахстанском Актюбинске недавно разразился скандал: кредитные посредники выманили у жителей города 286 млн. тенге и кинули – кредитов так никто и не получил.

Дело дошло до того, что черный брокеридж уже воспринимается в массовом сознании как естественная плата за кредит. Как утверждают очевидцы, в офис Банка Москвы однажды заявился клиент, получивший положительное решение по кредитной заявке. Будучи на радостях в подпитии, он завопил на весь операционный зал: «А кому, собственно, вручить 10% «отката» за кредит?»

«Ликбез» на «Горбушке»

Большинство черных брокеров – доморощенные психологи и актеры. Дабы убедить клиента в невозможности получить кредит без посредника, брокеры «надувают щеки» и создают впечатление некоего высшего, почти оккультного знания «банковских секретов». Намекают на «особые отношения» с «нужными» людьми в банках. Подавляют собеседника монументальностью своих «экономических познаний».

Развалившись за ноутбуком в кафе «Room» на «Горбушке», брокер Сергей Леонидович убеждал автора этих строк, что иначе чем через посредника «получить сейчас кредит нереально»:

– Все банки потребкредитование вообще скоро сворачивают, – доверительно сообщил брокер. – Есть негласное распоряжение Путина направить все «бабки» в развитие ипотеки...

Видимо, физиономия слушателя особой уверенности в наличии мозгов Сергею Леонидовичу не внушила и он пояснил:

– Им же людям жилье надо давать...

Туповатый «лох» понимающе кивал, внимая этому экономическому «ликбезу».

Другой брокер, встретивший «агента» BusinessWeek Россия в небольшом офисе на той же «Горбушке», за 300 рублей с невозмутимым видом попросту распечатал список кредитных продуктов с сайта www.pro-credit.ru, гораздо менее известного широкой публике чем популярный www.banki.ru и потому выдаваемого мошенником за продукт его «аналитической работы».

Реклама Кредитного клуба (www.kreditclub.ru) утверждает, что «документы клиентов нашей компании банки рассматривают бесплатно». Излишне напоминать, что большинство банков давно уже не взимают деньги за рассмотрение документов.

Именно элементарное незнание толкает клиентов в руки черных брокеров. Итоги недавнего опроса Национального агентства финансовых исследований, ВЦИОМ и портала Банки.ру: 9% россиян не знают о существовании Сберегательного банка России, 11% неизвестен Альфа-банк, 15% не знают Внешторгбанк, 20% не слышали о «Русском стандарте», 24% – о Банке Москвы, 32% – о Ситибанке или Газпромбанке. При этом организаторы опроса отметили: большинство опрошенных заполняли анкету на тематических сайтах и это означает, что уровень финансовой грамотности респондентов «значительно выше среднего». Остается только предположить, какие были бы результаты, если бы опрос проводился на улице.

– «Теневики» почувствуют себя менее уверенно, когда люди наконец научатся открывать интернет и поймут, что не стоит платить сотни долларов только за нажатие пары кнопок на клавиатуре, – говорит Василий Белов, шеф «Фосборн Хоум». – Конечно, человек не захочет копаться в сотне корпоративных сайтов банков, выписывая и сравнивая условия кредитов. Но сейчас в интернете появляются проекты, которые позволяют увидеть кредитные предложения сразу от нескольких десятков банков, одним нажатием кнопки сравнить процентные ставки и распечатать список необходимых документов.

Мнение Белова разделяют, судя по данным опросов, 88% банковских менеджеров,

которые считают, что интернет становится главным средством коммуникации потенциальных заемщиков с банком.

– Однако банки довольно осторожно относятся к размещению информации на порталах-«собирателях» информации, – рассказывает Александр Дмитриев, шеф портала Про-Кредит.ру. – Очевидно, полагая, что общий каталог кредитных предложений может продемонстрировать более привлекательные условия конкурентов. Но люди, ищущие кредит, хотят прежде всего сравнить условия и возможности получения займа в разных банках. И все равно такую возможность найдут. Вопрос в том, где найдут, – на сайтах или у «черных брокеров». А последние часто продают клиентам прошлогодний снег – совершенно открытую информацию о кредитных предложениях.

На заре перестройки утверждали, что «черные рынки» порождает дефицит. Дефицита кредитов на российском рынке нет. Есть дефицит открытости информации. Причем всех «игроков» – и банков, и клиентов.

Скрывать причины отказа – российское, а не общемировое «ноу-хау». Российские финансисты полагают, что сделать причины отказов «прозрачными» пока нереально.

– Законодательство сильно ограничивает источники, которые банки имеют право использовать при проверке информации о заемщике, – говорит Василий Белов. Поэтому банк, сообщив причину, может «подставиться». Будет развита инфраструктура бюро кредитных историй – будет «прозрачность» отказов.

Выгодное дело

Опыт подтверждает: гений и злодейство – две вещи несовместные. Не стоит представлять «черных брокеров» гениями банковского закулисья. Зачастую они зарабатывают просто на безграмотности населения: несмотря на все радиоролики, телевизионного зятя, выпрашивающего деньги на новую резину, тонны буклетов, рекламных листовок и наклеек, люди просто не знают, в какие банки можно обратиться за кредитом. Или в национальной традиции полагать, что самая надежная дверь только с черного хода? Но в любом случае

не стоит думать, что клиентами брокеров становятся те граждане, кто изначально не собирается возвращать кредит (такой вид мошенничества уже окрестили «целевой невозврат кредита»).

«Часть денег мы делаем на откровенных «чайниках», – рассказывает брокер Валерий. – Предположим, пришли за неделю человек 10–20. Поможешь оформить им бумажки и отправишь в банк. Из них 6–7 человек всем параметрам банка соответствуют, и им в любом случае кредит дадут из без нашей помощи, но они нам все равно платят». Однако и здесь клиент может стать невинной жертвой: нечистоплотный брокер, пользуясь неискушенностью клиента, при желании легко убедит в том, что тому не светит ссуда, а потому хорошо бы «подправить биографию». По словам Валерия, даже если клиент через брокера ничего делать не будет – не проблема, ведь в крайнем случае за час разговора свои 500 рублей посредники всегда получают.

Разумеется, деньги за кредит посреднику захотят заплатить не все: игра в «лохотрон» – традиция народная и обоюдоострая. У черного брокера нет никакой гарантии, что клиент его отблагодарит, и большинство из них прибегает к психологическим ухищрениям.

Один из распространенных приемов: клиенту сообщают, что оплату за «положительный результат» он должен внести после принятия банком решения о выдаче кредита, но как минимум за день до непосредственного получения денег.

«Большинство клиентов тут же нас «просчитывают» и «соображают», что в банке у нас – свой человек и если не заплатить, то он выдачу кредита в последний момент отменит, – смеется Валерий. – На самом деле выдачу наличных после положительного решения никто отменить не может, но народ «на всякий случай» платит исправно».

Еще один прием – составить договор, текст которого «намекает» на неприятности, если клиент посмеет «бросить» посредника».

Типовой контракт фирмы «1Кредит» гласит, что «в случае неоплаты» клиент разрешает компании «переуступить долг... другому лицу». Воображение искушенного

обывателя это самое «другое лицо» рисует весьма мрачным, небритым и какой-нибудь «не той» национальности. Естественный вывод клиента: лучше заплатить, чем иметь перспективу появления «другого лица» на своем горизонте.

На деле такой договор имеет сомнительную юридическую силу, поскольку услуги брокера завуалированы под «содействие в позитивном решении» и «полный комплекс выполненных работ».

По оценкам разных специалистов, в среднем частный черный брокер зарабатывает ежемесячно от 100 до 300 тыс. рублей. Его доходы формируются из поступлений от консультаций (до 15 тыс. рублей в месяц) и комиссионных за кредит (100–180 тыс. рублей), Расходы у посредника тоже немалые: аренда офиса стоит 10–20 тыс. рублей в месяц (частники работают на дома, а встречаются с клиентами в кафе или на той же «Горбушке»); за липовую справку с работы брокер компенсирует фирме, ее выписавшей и готовой в случае чего подтвердить наличие сотрудника, 80% суммы, уплаченной клиентом; за предоставление кредита, оформленного через «своего» человека в банке, брокер отдает половину полученной им суммы. В масштабах страны, по приблизительным подсчетам, за весь период кредитного бума в карман черных брокеров легло около 4 млрд. рублей.

Каждый день объем долгов жителей России перед банками возрастает в среднем на 80 млн. рублей. Каждый день просроченные долги россиян (их реальную сумму никто не берется оценить) увеличиваются еще больше. Каждый день в интернете появляются десятки новых объявлений типа «помогу взять кредит». Этот бизнес процветает и, судя по всему, будет процветать еще долго – пока на такие услуги есть спрос.

«Быть или не быть?»

Перспективы брокерства наблюдатели оценивают по-разному. Если суммировать скептические оценки по поводу борьбы с черными брокерами, то сводятся они примерно к следующему:

Черное брокерство не умрет, поскольку оно попросту не мешает банкам. Ну

и что, что именно черные брокеры поставляют банку львиную долю недобросовестных заемщиков? Все равно их меньше, чем добросовестных. На старте кредитного бума банки гнались за «массой» клиентов и закладывали в свои процентные ставки риски невозвратов. В результате двое порядочных клиентов своими платежами покрывали убытки от одного мошенника. И сейчас продолжается борьба «за сегмент рынка».

Поэтому на первом месте – «даешь клиента!». А уже на втором – «борьба за чистоту рядов».

«Задача не только увеличивать долю рынка, но и снижать объем невозвращенных кредитов уже поставлена в большинстве банков, – возражает Елена Докучаева, шеф «Секвойи». – В жесткой конкуренции процентные ставки снижаются и банки уже не могут закладывать риск невозвратов в свою маржу».

По мнению Докучаевой, профилактике «кризиса невозвратов» способствует создание БКИ и активное развитие рынка коллекторских услуг. Третий шаг могла бы стать борьба с черными брокерами.

Некоторые специалисты ставят под сомнение правомочность существования всего института кредитного брокерства, без деления на черных и белых.

«Давайте говорить о том, за что брокер, собственно, получает деньги, – рассуждает Василий Белов. – Услуга, которую предоставляют большинство брокеров в России, – это упаковка документов в папочку. Это тупик, потому что, с одной стороны, банки будут упрощать процедуру кредитования физлиц, а с другой – люди начнут разбираться в кредитном рынке и вряд ли захотят отдавать деньги только за «воздух».

Белов полагает, что на рынке останутся только ипотечные брокеры, которые смогут обеспечивать клиенту не только полный комплекс услуг, включая риэлторские, не только информацию и «упаковку документов», но и льготные условия кредитования.

«Сегодня кроме нас и компании «Просто ипотека» из брокеров этого не у кого нет, – утверждает он. – А должно быть. Банки уже осознали необходимость ипотечных брое-

ров и готовы идти на создание партнерских программ.

Только на этой базе брокер может обеспечить клиентам выгодные условия кредитования. Не удобные, заметьте, а выгодные!

Когда брокер в своей рекламе говорит «Удобно» – это лукавство. Клиенту все равно, будет брокеру удобно или нет получать кредит, ему главное, чтобы было выгодно. Тем паче, что в случае с ипотекой разница даже в 1–2 процентных пункта превращается за 10–20 лет в весьма солидную сумму».

Игорь Пономарев, директор компании «Ваш Финансовый Консультант», в принципе согласен с мнением Белова и считает компанию «Фосборн Хоум» классическим примером того, как должен развиваться ипотечный брокер. Пономарев прогнозирует, что банки будут активно развивать «дочерние» компании ипотечных брокеров и магистральное развитие ипотеки пойдет именно через них.

Георгий Качейшвили, директор московского филиала брокерской компании «Кредитный и Финансовый Консультант», с такой оценкой не согласен.

«Не думаю, что рамки брокеров сузятся до ипотеки, – говорит Качейшвили. – В работе брокера с банками лизинг, факторинг или ипотека часто взаимосвязаны. Другое дело, что скорее всего клиентами брокеров останутся юрлица, которые нуждаются в сложных кредитных программах или линиях, требующих профессиональное сопровождение».

В любом случае, почти все сошлись во мнении, что как только кредитный бум пройдет ажиотажный период, «посредничество в получении кредита сойдет на «нет» и черные брокеры останутся без клиентуры.

«Снимаю порчу с кредитных историй»

Верны ли сроки жизни, отпущенные черным брокерам нашими собеседниками, – покажет время. Пока же ситуация складывается так, что ни технологическое, ни законодательное развитие рынка посредникам не мешает. Напротив, открывает для них новое поле деятельности.

Появились две новации, которые теоретически могут дать пищу для новых услуг черных брокеров.

Первая – институт кредитных историй, которые в перспективе должны стать основой банковских решений о кредитовании того или иного физлица. Исключена ли возможность, что в «меню» черных брокеров появится новое «блюдо» – подчистка кредитных историй?

«В БКИ «влезать» мы не пробовали, по моему, это нереально, – говорит черный брокер Валерий. – Другое дело, что пока мало у кого из клиентов появились кредитные истории».

Елена Докучаева, в свою очередь, полагает, что именно развитие системы БКИ поставит крест на черных брокерах.

Вторая тема – грядущий закон о личном банкротстве, который активно обсуждается законодателями, юристами и финансистами.

Его сторонники полагают, что закон создаст цивилизованные механизмы для выхода из пике неплатежей. Пиарщики подают законопроект как инструмент «защиты граждан, оказавшихся в долговой кабале».

Прагматики называют закон «пробанковским» и оценивают как попытку «подстелить соломку» на случай предрекаемого «кризиса невозвратов». По их мнению, законопроект по сути создает механизм превращения должников в «крепостных», позволяя кредитору регулировать имущество и дела должника и держать его под законным «колпаком». Но палка получается о двух концах: возможно, появятся «умельцы», которые будут обеспечивать «перебравшим» с кредитами клиентам липовое банкротство – с переписью имущества на любимую тещу и тому подобными ходами.

«Риск всегда есть: в России не отказываются от возможности подзаработать на лишней лазейке», – соглашается Игорь Пономарев, шеф «Вашего Финансового Партнера».

«Чтобы процедура банкротства не стала лазейкой для любого должника, важно четко определить его механизмы и установить своего рода «ценз» банкротства – сумму необеспеченных долгов, при котором можно объявлять себя банкротом, – считает Елена Докучаева.

Кредитные сводники

	Тарифы белых брокеров	Тарифы черных брокеров
Консультация	Бесплатно или до 500 руб.	300–500 руб.
Комиссионные за полученный кредит	2–3% от суммы кредита	10–20%
Подготовка и реализация ипотеки «под ключ»	8.000–15.000 руб. или 1–2% от суммы кредита	Не предоставляют
Составление бизнес-плана под кредит для малого и среднего бизнеса	Около \$500	Не предоставляют
Липовая справка о доходах с места работы (с подтверждением по телефону)	Не предоставляют	5–10 тыс. руб.
Предоставление поручителей	Не предоставляют	10–15 тыс. руб. или около 2–5% от суммы кредита
Решение проблемы при возникновении просроченной задолженности	Не предоставляют	10% от суммы долга
Решение проблем при нежелании возвращать кредит	Не предоставляют	30–40% от суммы долга
Выдача наличных в течение часа	Не предоставляют	50% от суммы "подставного" товарного кредита

НЕ КАЖДЫЙ ЗАЕМЩИК МОЖЕТ СТАТЬ БАНКРОТОМ

Суды отклоняют просьбы граждан, у которых нет имущества для расплаты с кредиторами

«Ведомости», 10.01.2017

Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда рассмотрит жалобу жителя Тюменской области Александра Волкова. Тот в ноябре 2015 г. подал в Арбитражный суд Тюменской области заявление о собственном банкротстве. Суд начал процедуру банкротства. Выяснилось, что у Волкова была просроченная задолженность перед 17 кредиторами на 5,4 млн руб., требования залогом не обеспечены. Арбитражный управляющий установил, что «у должника имеется жилой дом, расположенный на земельном участке в совместной собственности с супругой, являющийся единственным жильем», говорится в определении Арбитражного суда Тюменской области. Какого-либо другого имущества для удовлетворения требований кредиторов хотя бы частично у Волкова не нашлось. На этом основании суд прекратил производство.

Так же поступили и суды последующих инстанций, говорится в картотеке арбитражных дел. Суды указали – при отсутствии имущества становится недостижимо удовлетворить хотя бы часть требований кредиторов. А законодательство о банкротстве физлиц не направлено лишь на решение задачи по списанию в судебном порядке долговых обязательств такого гражданина.

С весны прошлого года на практике стали встречаться случаи, когда суды прекращали процедуры банкротства граждан, ссылаясь на отсутствие у них имущества, подлежащего реализации, рассказывает советник юридической фирмы Saveliev, Batanov & Partners Радик Лотфуллин. При этом суды указывают, что институт банкротства физлиц не предназначен для списания долгов в судебном порядке при отсутствии имущества, продолжает он. Однако в законе о банкротстве среди оснований для прекращения производства нет

такого пункта, подчеркивает Лотфуллин. Что касается недобросовестных должников, которые набирают заведомо невозвратные кредиты, то суд, завершая производство по делу, и должен решить, является должник добросовестным или нет.

Банки в суд ходить не любят

В основном дела о банкротстве инициируют сами должники, говорят представители ВТБ и «Русского стандарта». При этом, по словам представителя ВТБ, на банкротство подают преимущественно клиенты, имеющие задолженность по беззалоговым кредитам. Случаи с обеспеченными кредитами единичны. Сам банк подает на банкротство только в отношении наиболее злостных и крупных неплательщиков. Всего таких дел около 50, говорит представитель ВТБ.

Суть проблемы в том, что в действующем законе о банкротстве (к которому Минэкономразвития уже разработало поправки для устранения этого пробела) не говорится о том, что цель банкротства гражданина – это списание долгов, а не реструктуризация или, например, реализация имущества, объясняет председатель совета директоров правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» Эдуард Олевинский. Нередко суды исходят из того, что процедура реализации имущества не может быть проведена, если подлежащего реализации имущества нет, подтверждает он. Однако по смыслу закона понятно, что цель банкротства – это освобождение от обязательств, которые невозможно исполнить, это же следует и из пояснительной записки к законопроекту, указывает Олевинский. Поэтому, по его мнению, Верховный суд совершенно правильно принял дело к рассмотрению. Ведь если у гражданина есть средства для проведения процедуры бан-

кротства, то она должна быть завершена и если суд признает должника добросовестным, то его долг должен быть списан, делает вывод Олевинский. «Неудивительно, что этот вопрос дошел до Верховного суда, и скорее всего судебные акты предыдущих инстанций будут отменены и дело будет направлено на новое рассмотрение», – прогнозирует Лотфуллин.

Сбербанк принимает участие примерно в 10000 дел о банкротстве граждан. В абсолютном большинстве случаев инициаторами выступили сами граждане, говорит начальник управления принудительного взыскания и банкротства госбанка Евгений Акимов. Он указывает, что в его практике редко встречались случаи, когда производство прекращалось при отсутствии у должника имущества. По словам Акимова, это не может являться препятствием для введения процедуры банкротства, поэтому при уплате должником средств, необходимых для покрытия будущих расходов на проведение процедуры банкротства (вознаграждение финансовому управляю-

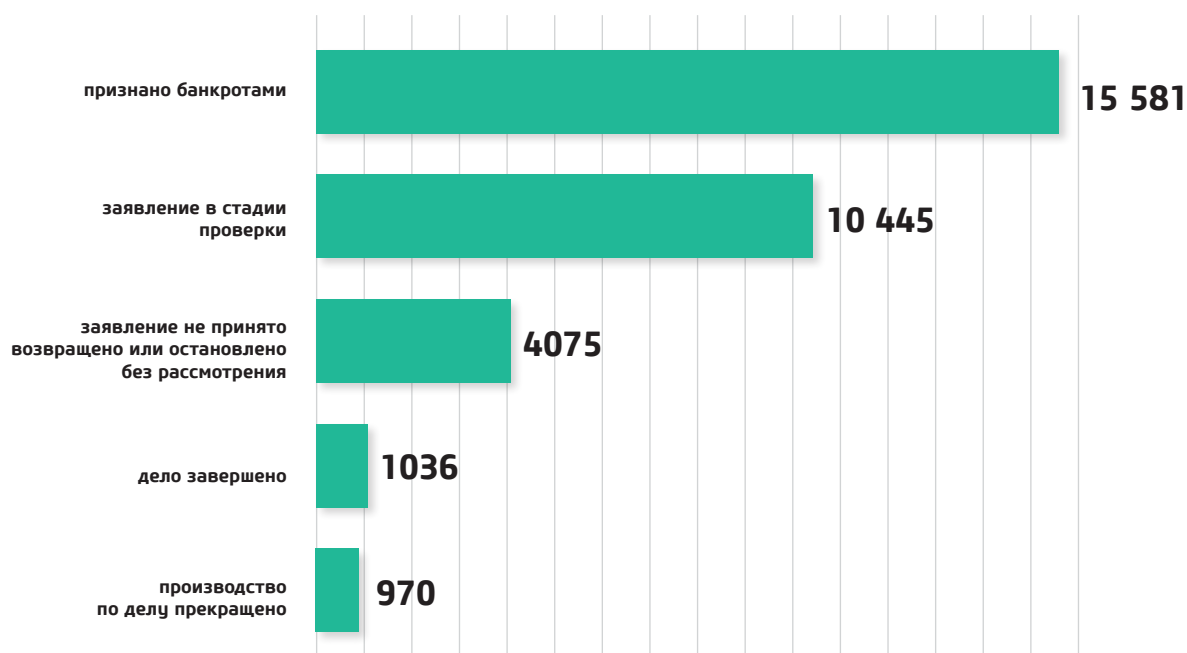
щему и основные расходы на проведение процедуры), оснований для прекращения производства по делу нет.

Россияне почти не пользуются возможностями закона о банкротстве физических лиц

Урегулирование проблемной задолженности в рамках дела о банкротстве гражданина является более удобным и экономичным инструментом работы для банка по сравнению с исполнительным производством, указывает Акимов. А отказ от банкротства увеличивает как продолжительность самой процедуры взыскания, так и издержки банка. Ведь в процедурах исполнительного производства погашение задолженности осуществляется в меньшем объеме и в более продолжительные сроки, говорит Акимов.

Представитель «Тинькофф банка» от комментариев отказался, его коллеги из Бинбанка и «Открытия» на запрос не ответили. Представители ВТБ и «Русского стандарта» комментировать проблему по существу не стали.

Банкротов уже десятки тысяч



Источник: подсчеты правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» по данным картотеки арбитражных дел.

ДОЛГОВУЮ НАГРУЗКУ ЗАЕМЩИКОВ ОГРАНИЧИЛИ

«Российская газета», 12.01.2017

Гражданам, которые занимают деньги у микрофинансовых организаций, жить стало проще. С нового года вступила в силу норма, которая более жестко, чем раньше, ограничивает долговую нагрузку клиентов МФО.

По ней сумма долга по процентам не может быть больше трех тел займа. То есть если человек занял у микрокредитора 100 рублей, то должен вернуть не больше 400, из которых 100 – основной долг, 300 – максимальные проценты – штрафы и пени туда не входят. Об этом «Российской газете» рассказал Илья Кочетков, начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России.

Какие новые нормы, касающиеся защиты прав заемщиков МФО, вступили в силу в 2017 году?

Илья Кочетков: В 2016 году поправками в Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» для МФО был введен запрет на начисление по договорам краткосрочного потребительского займа процентов свыше четырехкратного размера суммы займа. С 1 января 2017 года это ограничение усилено. Теперь размер начисляемых процентов не может быть больше трехкратного размера суммы основного долга.

В случае возникновения просрочки ограничение по процентам составляет двукратную сумму непогашенной части займа до момента частичного погашения заемщиком суммы займа или уплаты начисленных процентов.

Сколько микрофинансовых организаций было исключено из госреестра в 2016 году?

Илья Кочетков: Банк России стремится к тому, чтобы на рынке работали только добросовестные, законопослушные и жизнеспособные участники, соответствующие требованиям регулятора. К концу 2016 года из государственного реестра были исключены сведения о более чем 1700 система-

тически нарушающих закон, не вступивших в саморегулируемые организации (СРО), не отвечающих установленным требованиям или не осуществляющих деятельность МФО.

Что ЦБ предпримет, чтобы исключенные из госреестра МФО не пополнили ряды нелегальных кредиторов?

Илья Кочетков: Борьба и с так называемыми нелегальными кредиторами в 2016 году проводилась совместными усилиями Банка России, саморегулируемых организаций, МФО, правоохранительных органов.

Регулятор выступил с рядом инициатив. В их числе были такие, как ужесточение ответственности за осуществление нелегальной микрофинансовой деятельности – повышение размеров административных штрафов, введение уголовной ответственности физических лиц-организаторов при многократном выявлении нарушений, а также лишение судебной защиты лиц, нарушающих закон и нелегально работающих на микрофинансовом рынке. Надеемся, они будут реализованы в 2017 году.

Что нужно знать об МФО

МФО – это коммерческая или некоммерческая некредитная финансовая организация, не являющаяся банком и выдающая займы в соответствии с Федеральным законом от 02.07.2010 №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и Федеральным законом от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

МФО представлены в самых отдаленных уголках страны, где не работают банки или произошло сокращение банковских офисов. МФО предлагают продукты, с которыми не работают банки (займы на короткий срок и на незначительные суммы, займы без обеспечения). В числе других особенностей работы микрофинансовых организаций то, что они быстро принимают решения о выдаче займов, финансируют более

рискованные проекты и стартапы в сегменте малого и среднего предпринимательства, предоставляют займы клиентам, которых не кредитуют банки. Речь, к примеру, идет о тех случаях, когда у потенциального заемщика нет кредитной истории или постоянного дохода.

В 2016 году произошло разделение МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании (МФК и МКК).

Для МФК требование к наличию собственного капитала составляет 70 миллионов рублей. Такие компании могут привлекать средства физических лиц, не являющихся учредителями (участниками, акционерами). Но не менее 1,5 миллиона рублей – это, своего рода, гарантия того, что лицо, предоставляющее заем МФК, является квалифицированным инвестором, отдающим себе отчет в степени принимаемых рисков. Те МФО, сведения о которых были внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций до 29 марта 2016 года, автоматически признаются МКК, но обязаны до 29 марта 2017 года привести свое наименование в соответствие с новыми требованиями. МКК не могут привлекать средства от граждан, не являющихся их учредителями. Банк России осуществляет надзор за МФК. Контроль за соблюдением профильного законодательства МКК осуществляют саморегулируемые организации (СРО). Надзор за СРО осуществляет Банк России.

«Займы до зарплаты»

PDL (payday loans) – это краткосрочные займы (обычно сроком до 1 месяца, но не более 2 месяцев) на небольшие суммы (до 15 тысяч рублей, но не более 30 тысяч рублей).

Ставки по таким займам высокие в относительном выражении. В абсолютном выражении, учитывая то, что заем выдается на небольшую сумму и на короткий срок, расходы заемщика вполне приемлемы. Если, к примеру, человек взял заем на неделю – переплата не составит большой суммы.

Существует ограничение – в виде установленного значения предельной стоимости кредита (ПСК). Выдача на худших для заемщика условиях – незаконна.

Важно помнить, что «займы до зарплаты» имеет смысл брать только в экстренных случаях. В целом по рынку МФО «займы до зарплаты» составляют не более 20 процентов от общего портфеля МФО.

Чем еще занимаются МФО помимо выдачи займов населению

МФО выдают займы малому и среднему бизнесу, ставки здесь ниже банковских. У начинающих бизнесменов больше шансов получить заем в МФО, чем в банке.

Для осуществления своей деятельности МФО привлекают средства в виде займов или выпусков облигаций. Привлекать средства в виде займов они могут от юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, физических лиц – учредителей МФО и просто сторонник физических лиц. Средства, предоставленные МФО не являются вкладами, на них не распространяется система страхования вкладов.

За МФО часто ошибочно принимают нелегальных кредиторов, которые маскируются под законные микрофинансовые организации

Нелегальные кредиторы не являются участниками рынка МФО, их деятельность не регулируется и не контролируется Банком России.

При получении займа в организации, не имеющей статуса МФО, то есть, у нелегального кредитора, гражданин сильно рискует. Возможен обман, а интересы такого заемщика не будут защищены законом. Из-за отсутствия всей информации о размере обязательств и обо всех условиях займа (полной стоимости займа) при получении займа, гражданин может оказаться должным астрономическую сумму со всеми вытекающими отсюда последствиями. Кроме того, клиент нелегальных кредиторов рискует стать жертвой незаконных методов взыскания долга.

Как не стать клиентом нелегального кредитора

– Сведения об организациях, имеющих статус МФО, выполняющих правила работы, установленные для защиты прав граждан,

дан, содержатся в государственном реестре МФО, который ведет Банк России.

– Реестр находится в открытом доступе на сайте Банка России по адресу: http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_MFO.xlsx. Перед получением займа нужно

свериться с данными реестра. В нем нет сведений о нелегальных кредиторах. Если услуги предлагает лицо, сведений о котором гражданин не нашел в реестре, значит, такое лицо является нелегальным кредитором, брать заем у него не следует.

Особенности ипотеки как вида кредитования

Ипотечным кредитом называют кредит под залог недвижимости. Ипотека – это форма обеспечения по кредиту, когда предметом залога (обеспечения) выступает объект недвижимости.

Российский ипотечный рынок берет свое начало в 1998 году, когда был принят федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», определивший правила получения кредитов под залог недвижимости. Однако масштабно предлагать ипотечные кредиты банки начали только к 2002 году, а массовый спрос сформировался еще позже (к 2004 году).

Ипотечные кредиты делятся на два вида: целевой и нецелевой. В России больше всего распространены целевые ипотечные кредиты для приобретения жилья – квартиры, апартаменты, дома или таунхаусы.

Залогом по такому кредиту служит приобретаемая жилплощадь. Причем кредит можно получить как для покупки квартиры, комнаты, дома на вторичном рынке, так и для оплаты жилья на стадии строительства.

Нецелевой ипотечный кредит выдается заемщику для его личных нужд под залог принадлежащей ему недвижимости. Также под залог собственной недвижимости предоставляются целевые ипотечные кредиты: для оплаты расходов на ремонт, на строительство жилого дома, на приобретение гаража или дачи.

Обеспечение кредита

Особенность ипотечного кредита состоит в том, что заемщик заключает с банком не только кредитный договор, но еще и договор ипотеки. Договор ипотеки представляет собой соглашение о залоге недвижимого имущества в качестве обеспечения по кредиту, оформляется в виде закладной и подлежит обязательной государственной регистрации. В договоре ипотеки должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, размер и срок испол-

нения обязательства, обеспечиваемого ипотекой.

«Одалживая деньги на дом или квартиру, банк весьма придирчиво относится к объекту приобретения. Для него это – прежде всего, залог, реализация которого должна обеспечивать возврат одолженных средств, если заемщик не сможет погасить кредит. А значит, недвижимость должна иметь хорошие продажные характеристики, чтобы ее можно было быстро реализовать. Качество недвижимости должно быть достаточно высоким, чтобы обеспечивать стабильную цену на данное жилье на весь срок погашения кредита – десять, двадцать или тридцать лет.

Не соответствует требованиям банка ветхое жилье, дома под снос или реконструкцию, квартиры с незаконной перепланировкой, без подключения к электрическим, паровым или газовым системам отопления, без исправного сантехнического оборудования, и крыши – для квартир, расположенных на последних этажах».¹

По российскому законодательству в случае неисполнения заемщиком обязательств по погашению кредита банк имеет право потребовать продажи залога, чтобы из вырученных средств погасить остаток долга.

Так как кредитор заинтересован в сохранности залога, кредитный договор может содержать условие, по которому заемщик обязан позволять регулярно осматривать недвижимость, которая служит предметом залога, чтобы убедиться, что с ней все в порядке.

Недвижимость, которую приобретают на кредитные средства, оформляется в собственность заемщика. Однако право собственности ограничивает обременение по кредиту. Без согласия банка заложенную недвижимость нельзя подарить или обменять. Продать предмет залога можно только с разрешения банка – что-

¹ Арт Я.А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я.А. – М.: АСТ, 2013. – 44 с.

бы досрочно погасить кредит. Ипотечный кредит погашается досрочно, если заемщик не может или не хочет продолжать выплачивать кредит, чтобы за счет вырученных средств погасить остаток долга перед банком. Чаще всего это происходит в том случае, когда у заемщика возникают финансовые трудности и он не может продолжать выплачивать кредит. Иногда заемщики досрочно погашают кредит потому, что решили приобрести другое жилье, более просторное или комфортное. Как правило, в этом случае заемщик продает жилье из-под залога, а затем снова берет ипотечный кредит для приобретения другого объекта недвижимости.

Благодаря тому, что ипотечный кредит имеет обеспечение, ставки по таким кредитам более низкие, чем по кредитам без обеспечения.

Срок погашения

Основное отличие ипотечного кредита от всех остальных займов заключается в его продолжительном сроке. Большинство российских банков предлагает ипотечные кредиты на 20–25 лет, хотя фактически средний срок выданных ипотечных кредитов в стране составляет 15 лет, а погашают ипотечные кредиты в среднем за семь лет.

В других странах ипотечные кредиты могут выдаваться и на более длительный срок. Например, в США ипотеку выдают на 30 лет, а в Японии кредит на приобретение жилья можно получить на 100 лет.

В России существует неписаное правило: погашение ипотечного кредита должно завершиться до наступления пенсионного возраста, так как считается, что с выходом на пенсию платежеспособность заемщика резко снижается.

«Так что для большинства заемщиков самый долгий срок, на который можно разжиться ипотекой, определяется как разница между 65 годами для мужчин и 55 годами для женщин и возрастом на момент выдачи кредита. Исходя из этого, рассчитывается максимально возможный срок погашения кредита. Таким образом, получить кредит на тридцать лет может женщина не старше 25 лет и мужчина не старше 30 лет, пятидесятилетний

мужчина может рассчитывать на кредит сроком не больше десяти лет, а пятидесятилетняя женщина и того меньше – всего на пять лет».²

В некоторых случаях можно договориться о выдаче ипотечного кредита, срок погашения которого заканчивается уже после наступления пенсионного возраста. Но для этого, скорее всего, потребуется дополнительное обеспечение: по достижении пенсионного рубежа придется взять в созаемщики совершеннолетних детей или оформить в залог еще какой-нибудь объект недвижимости.

Первоначальный взнос

Ипотечный кредит крайне редко выдают на сумму, равную полной стоимости жилья. Обычно банк готов предоставить до 80% стоимости жилья, а остальную часть средств заемщик должен внести сам. Эти средства называются первоначальным взносом.

Первоначальный взнос для получения кредита на приобретение квартиры в среднем составляет 20% от стоимости приобретаемой недвижимости. Он может быть и ниже, особенно если речь идет о покупке квартиры у компании из числа партнеров банка или банк сам финансировал строительство. Более высокий первоначальный взнос требуют внести для получения кредита на приобретение жилого дома, он может составлять от 30 до 50% от его стоимости.

«Минимальный размер первоначального взноса в разное время может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от степени благоприятности экономической ситуации в стране или от различных программ банков. В периоды стабильности размер первоначального взноса снижается до уровня 10–20 процентов от стоимости недвижимости, и даже до нуля. В кризисные периоды величина первоначального взноса поднимается до 30–50 процентов от цены покупки».³

2 Арт Я.А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я.А. – М.: АСТ, 2013. – с. 26.

3 Арт Я.А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я.А. – М.: АСТ, 2013. – с. 28.

Чем больше первоначальный взнос по ипотеке, тем ниже будет ставка по кредиту, так как это снижает риск банка: даже если заемщик не сможет погасить кредит, средств от продажи его недвижимости с избытком хватит для погашения долга по кредиту.

Сопутствующие расходы

Процедура оформления ипотечного кредита требует определенных расходов. Чтобы определить, сколько стоит недвижимость, которую хочет приобрести заемщик, банк требует предоставить отчет о ее оценке. За этот отчет придется заплатить профессиональному оценщику.

Другую статью расходов составит оплата услуг нотариуса. Потребуется нотариально заверить семейное положение заемщика: состоит он в браке или нет. Кроме того, могут понадобиться заверенные копии документов, сопутствующих заявке на кредит. Также банк может потребовать удостоверить договор ипотеки (закладную) и договор купли-продажи нотариально. Дополнительные расходы могут возникнуть в ходе расчета с продавцом жилья, например, придется оплатить аренду банковской ячейки или аккредитив. Кроме того, каждый покупатель жилья должен заплатить госпошлины за государственную регистрацию договора купли-продажи недвижимости и права собственности.

Ипотечное страхование

За счет ипотечного кредита на приобретение недвижимости можно оплатить и расходы по ее ремонту, а также на ипотечное страхование – многие банки сами предлагают увеличить кредит на сумму этих расходов.

Ипотечным страхованием называют комплексную программу, которая включает в себя три вида страхования: страхование недвижимости от повреждения и разрушения, страхование жизни и здоровья, а также страхование титула – юридической чистоты сделки. Во всех трех случаях выгодополучателем является кредитор.

Страхование недвижимости от повреждения и разрушения является обяза-

тельным условием получения ипотечного кредита в соответствии с федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Это делается для защиты кредитора от риска невозврата кредита: если объект недвижимости серьезно пострадает или будет разрушен, заемщику не будет резона продолжать выплачивать кредит. «Дом может сгореть, под окнами неожиданно обнаружится свалка радиоактивных отходов, квартира может стать непригодной для жизни: к примеру, из-за непродуманной «точечной застройки» фундамент «поплывет», и в стене квартиры появятся трещины».⁴ Выручить средства для погашения остатка долга по кредиту за счет продажи залога в этом случае будет невозможно. Если же недвижимость застрахована, остаток долга по кредиту вместо заемщика выплатит страховая компания.

Кроме того, банки предлагают ипотечным заемщикам добровольно застраховать свою жизнь и здоровье, а также титул – юридическую чистоту сделки. Если заемщик застраховал жизнь и здоровье, то страховая компания возьмет на себя погашение кредита в случае серьезных проблем со здоровьем или смерти заемщика. В зависимости от того, насколько пострадало здоровье заемщика, страховая компания будет погашать кредит за него, пока он не выздоровеет, либо выплатит остаток долга полностью, как и в случае смерти заемщика.

Страхование титула поможет решить проблему в том случае, если сделку купли-продажи недвижимости, приобретенной на кредитные средства, признают ничтожной. Причины, по которым сделку с недвижимостью могут признать недействительной, перечислены в ст. 168–183 Гражданского кодекса РФ.

Если сделку купли-продажи недвижимости признают ничтожной, подписанный договор купли-продажи аннулируется, и покупатель теряет право собственности на эту недвижимость. Хотя продавец обязан вернуть покупа-

⁴ Арт Я.А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я.А. – М.: АСТ, 2013. – с. 128.

телю деньги за жилье, осуществить это практически невозможно. В результате заемщик остается без жилья, без денег и с долгом по кредиту на крупную сумму. В такой ситуации по договору страхования титула остаток долга по кредиту погашается за счет страхового возмещения.

Сумма кредита

Сумма ипотечного кредита рассчитывается, исходя из стоимости приобретаемой недвижимости на основе отчета об ее оценке. Кроме того, ежемесячный платеж должен быть такой величины, чтобы заемщик успел погасить кредит до наступления пенсионного возраста. По сложившейся в России практике размер платежа по ипотечному кредиту не может превышать 40–50%.

Если ежемесячного дохода заемщика будет недостаточно, чтобы успеть погасить кредит до наступления пенсионного возраста, можно подключить одного или нескольких созаемщиков. Если кредит оформляется на нескольких созаемщиков, максимально возможная величина ежемесячного платежа по кредиту рассчитывается уже по сумме их общих доходов. Созаемщики несут солидарную ответственность за своевременное погашение кредита, поэтому, если основной заемщик перестанет платить, созаемщик будет обязан сделать это за него. Причем если созаемщик тоже откажется платить по кредиту, остаток долга могут взыскать с него через суд. В том числе кредитор может через суд добиться обращения взыскания и продажи имущества созаемщика с открытых торгов, чтобы получить деньги для погашения кредита.

Большинство банков позволяет привлекать 2–3 заемщика, хотя эта цифра может быть и больше. Созаемщиком может стать супруга или супруг, родственники и даже совершенно посторонние люди.

Риски по кредиту

Основной риск по ипотечному кредиту для заемщика состоит в том, что он не сможет вносить платежи по графику, установленному кредитным договором.

Это может произойти потому, что его финансовое положение ухудшилось и до-

хода не хватает на платеж по кредиту. Чтобы снизить этот риск, рекомендуется иметь финансовую «подушку безопасности» – запас средств, равный трем платежам по кредиту (минимум). Это поможет соблюсти платежную дисциплину, пока заемщик не решит свои финансовые проблемы. Можно также обратиться в банк с просьбой об уменьшении суммы платежа путем реструктуризации: срок погашения платежа увеличивается, и за счет этого сумма ежемесячного платежа уменьшается.

Большой проблемой для российских ипотечных заемщиков стал валютный риск. Он возникает, когда заемщик получает доходы в одной валюте, а выплачивает кредит в другой. Профессиональные финансисты категорически возражают против такой практики, однако низкий уровень финансовой грамотности населения сделал тысячи людей жертвами валютного риска.

В 2004–2007 годах многие заемщики брали кредиты в иностранной валюте – долларах, евро, швейцарских франках и японских иенах. С одной стороны, такие кредиты выглядели более выгодными, так как ставки по ним были ниже. С другой стороны, многие были вынуждены брать кредиты в иностранной валюте, так как ежемесячный платеж по кредиту в рублях на ту же сумму был значительно выше за счет более высокой ставки, и заемщикам просто не хватало дохода, чтобы предпочесть его.

При этом большинство клиентов получали доходы в рублях. В кризис 2008–2009 годов из-за девальвации рубля на платеж по кредиту им пришлось тратить на треть больше своих средств, нежели ранее. Заемщики обращались в Банк России с просьбой найти способ снизить долговую нагрузку, но никаких существенных послаблений не получили.

Девальвация рубля в 2014–2015 годах оказалась еще более значительной, и платежи по кредитам в иностранной валюте в рублевом эквиваленте выросли в два с лишним раза. Для многих заемщиков расходы на платеж по кредиту превысили размер ежемесячного дохода, а остаток долга по кредиту стал больше

рыночной стоимости приобретенных квартир. При таких обстоятельствах продолжать выплачивать кредит граждане не могли и не хотели.

Многочисленные попытки договориться с банками о переводе кредитов в рубли по курсу, действовавшему на момент выдачи кредита, практически никаких результатов не дали. Банк России и правительство ограничились рекомендациями банкам найти компромиссное решение. В результате проблема остается замороженной. По данным на 2016 год в России насчитывается 25 тыс. ипотечных заемщиков с кредитами в иностранной валюте, и большинство из них испытывает трудности с погашением кредита. Эти люди могут лишиться своего жилья. При этом продажа квартиры в счет долга может и не решить проблему: из-за девальвации рубля и снижения цен на квадратные метры вырученных денег для погашения кредита может и не хватить, несмотря на то, что заемщики уже выплатили немалые суммы. Так что должникам грозит потеря квартиры, всех вложенных в нее денег в виде первоначального взноса и платежей по кредиту, при этом они все равно останутся в долгу у банка.

Проблема ипотеки в иностранной валюте возникала и в других странах. Например, в Венгрии, Хорватии и Польше были широко распространены кредиты в швейцарских франках, они составляли около 80% всех ипотечных кредитов, чуть меньше половины в Польше и около 40% в Хорватии. После того, как Швейцария отменила в 2015 году привязку обменного курса франка к евро, он резко поднялся над всеми европейскими валютами. Для хорватских и польских заемщиков платеж по кредиту в национальной валюте вырос примерно вдвое, несколько меньше – для венгров.

Венгрия и Хорватия решили проблему на государственном уровне. Верховный суд Венгрии признал незаконным повышение платы за кредит в связи с ростом рыночного курса иностранной валюты. Банкам было предписано перевести кредиты из франков в местную валюту по фиксированному курсу, ниже рыноч-

ного. Позже Центральный банк Венгрии выделил ипотечным банкам в качестве компенсации 3 млрд евро. А хорватский парламент постановил перевести все кредиты из франков в евро по курсу на момент выдачи кредита.

В Польше, как и в России, пока не нашли решения проблемы заемщиков с ипотечными кредитами в иностранной валюте. Польский парламент предлагал перевести кредиты в злотые, рассчитать разницу между платежом на дату выдачи и на дату реструктуризации и позволить заемщикам оплатить только половину этой разницы. Однако это проект не был реализован.

Особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования

Гражданский кодекс РФ запрещает вводить какие-либо ограничения на досрочное погашение кредита. Никаких платежей за досрочное погашение кредита частично или полностью банк вводить не должен – это противозаконно. Разрешается устанавливать минимальный лимит платежа на досрочное погашение кредита, который должен быть указан в кредитном договоре. Если этот момент в кредитном договоре никак не оговаривается, значит, досрочно можно вносить любую сумму.

Также по Гражданскому кодексу РФ заемщик обязан предупредить банк в письменном виде о своем намерении внести платеж досрочно (не менее чем за тридцать дней). В заявлении указывается сумма и срок досрочного платежа.

Примерно до 2013 года российские банки ставили обязательным условием получения ипотечного кредита комплексное ипотечное страхование, которое включает в себя страхование предмета залога от риска повреждения и разрушения, страхование жизни и здоровья заемщика и страхование титула (юридической чистоты сделки). Однако по закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)», обязательным является только страхование предмета залога от риска повреждения и разрушения, два других вида страхования могут использоваться толь-

ко в добровольном порядке. На противозаконный характер навязывания услуг по страхованию ипотечным заемщикам неоднократно указывали российские суды, Роспотребнадзор и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). В 2013 году закон «О потребительском кредитовании» прямо запретил навязывать заемщикам услуги страхования.

В результате банки изменили тактику и теперь предлагают заемщикам на выбор два варианта: программу кредитования с обязательным комплексным ипотечным страхованием и без него, но по более высокой ставке, как правило, значительно превышающей среднерыночную.

А в 2016 году Банк России выпустил указание, которое ввело так называемый «период охлаждения» для страховых договоров. На протяжении пяти рабочих дней с момента заключения договора страхования клиент может по своему желанию аннулировать договор и вернуть уплаченные за страховку деньги.

Еще одна особенность российского законодательства выводит ипотечных заемщиков из-под действия правил обращения взыскания на имущество должника. Гражданским кодексом РФ установлено, что в случае принудительного взыскания долга нельзя обратить взыскание на единственное жилье должника. Но это правило не действует, если речь идет о просроченной задолженности по ипотечному кредиту. Неплатежеспособного заемщика могут лишить даже единственного жилья, если он оказался не в состоянии погасить ипотечный кредит. По решению суда жилье может быть продано с открытых торгов. При этом не имеет значения наличие у заемщика несовершеннолетних детей, зарегистрированных в жилье, которое служит предметом залога по ипотечному кредиту, их регистрацию аннулируют после того, как жилье перейдет в собственность нового владельца.

Ипотека или аренда – что выгоднее?

Ипотеку часто противопоставляют аренде жилья. У каждого варианта свои

сторонники и свои аргументы за и против. Основная разница между ипотекой и арендой состоит в том, что заемщик тратит деньги, чтобы иметь собственное жилье, тогда как деньги арендатора уходят впустую, на временное проживание. Но нельзя оценивать доводы за и против ипотеки в отрыве от потребностей и возможностей конкретного человека.

В первую очередь имеет значение финансовое положение. Платежи по ипотеке в среднем на 25–30% выше арендных ставок. Если доходов на платеж по ипотечному кредиту не хватает, понятно, что аренда остается единственным вариантом решения жилищной проблемы.

Кроме того, для ипотечного заемщика имеет значение стабильность дохода. Если арендатор останется без работы и потеряет возможность платить за жилье, он может съехать и ничего при этом не потеряет. Если ипотечный заемщик допустит просрочку по кредиту, он может потерять и жилье, и все деньги, которые были в него вложены. Поэтому ипотека подходит только людям, которые уверены в своих карьерных перспективах.

Ипотечный заемщик может обустроить жилье по своему вкусу, арендатору нет смысла вкладывать деньги в ремонт и обстановку, потому что его могут в любой момент попросить освободить жилплощадь. В то же время аргументом в пользу аренды служит возможность менять место жительства по своему желанию. Однако для семейных людей, привязанных к детским садам и школам, мобильность не представляет особой ценности, им важнее уверенность в том, что им не придется неожиданно менять место жительства (в случае, если арендодатель захочет, чтобы они съехали).

Одним из главных аргументов против ипотеки является высокая плата за кредит, например, при ставке по кредиту в 10–12% годовых и сроке погашения в 15 лет за квартиру придется заплатить две цены, за двадцать – даже три. Это связано с длительным сроком погашения кредита, а также с высокими процентными ставками.

Но именно длительность срока погашения кредита до некоторой степени

снижает затраты на ипотечный кредит. За такой долгий срок инфляция уменьшит долговую нагрузку на бюджет заемщика – со временем удельный вес платежа по ипотечному кредиту в общей массе расходов становится менее чувствительным. Кроме того, за такой долгий срок ставки по ипотеке могут снизиться, тогда заемщик сможет рефинансировать кредит. Расходы на проценты по кредиту также уменьшатся.

Жилье как фактор социально-политической обстановки

Обеспечение населения России жильем входит в число приоритетных государственных задач. С 2002 года в рамках государственного проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» реализуется федеральная целевая программа «Жилище». В рамках этой программы осуществляются различные меры государственной поддержки рынка жилья и ипотеки.

Частью программы «Жилище» стала деятельность Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК), направленная на развитие ипотечного рынка в стране и повышение доступности ипотечных кредитов. АИЖК сыграло большую роль в преодолении проблем, связанных с ипотекой в 2008–2010 годах, в ходе мирового финансового кризиса. Во многом благодаря деятельности АИЖК в этот период в стране сохранилось ипотечное кредитование и относительно доступные ставки по кредитам.

Кроме того, для предотвращения массовых дефолтов по ипотечным кредитам было создано дочернее Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Оно оказывало финансовую поддержку заемщикам, оказавшимся не в состоянии продолжать выполнять свои обязательства по кредиту из-за резкого ухудшения экономической ситуации в стране.

Также АИЖК финансирует социальные ипотечные программы для военнослужащих, молодых ученых и учителей. С 2010 года в рамках государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными ус-

лугами граждан Российской Федерации» действует программа «Стимул», разработанная АИЖК с целью стимулирования кредитования банками строительства и снижения стоимости квадратного метра жилья экономкласса.

Под эгидой национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» действует программа «Доступное жилье молодой семье», в рамках которой за счет бюджетных средств осуществляется субсидирование процентных ставок по ипотечным кредитам для молодых семей. Кроме того, в России действует федеральная программа социальной ипотеки для военнослужащих.

Один из инструментов социальной поддержки молодых семей – использование материнского капитала для погашения ипотечного кредита.

С 2015 по 2016 год для поддержки жилищного строительства и повышения доступности ипотечных кредитов в России действовала государственная программа субсидирования ставок по ипотеке при покупке жилья в новостройках. Благодаря государственной поддержке ипотечные кредиты остались доступными, несмотря на общее ухудшение экономической ситуации в стране.

Влияние СМИ на спрос на ипотечные кредиты и на финансовые решения в сфере недвижимости в целом. Опыт отечественных СМИ по защите интересов «обманутых дольщиков»

СМИ сыграли важную роль в развитии российского ипотечного рынка. Кредиты на приобретение недвижимости для населения долгое время были непонятным и даже пугающим банковским продуктом. «Кардинальная перестройка отношений между основными участниками финансовой системы привела к радикальному изменению условий жизнедеятельности граждан. Ранее домохозяйство рассматривалось в качестве пассивного участника хозяйственных отношений, в которых не было места «частной экономической инициативе» и «персональной ответственности за собственное экономическое благополучие, а роль в основном сво-

дилась к потребительским функциям. Практически не существовало проблем, связанных с выбором и принятием финансовых решений».⁵

Именно СМИ стали основным источником информации для населения о возможностях ипотечного кредитования, связанных с ним рисках и правилах оформления. В СМИ широко освещались проблемы, связанные с ипотечным кредитованием. Наиболее масштабными стали кампании, освещающие массовое падение платежеспособности ипотечных заемщиков в 2009–2010 годах и мерах по их поддержке со стороны государства, использование банками скрытых комиссий по ипотечным кредитам, навязывание ипотечного страхования, возможности государственных программ субсидирования ипотечных ставок, катастрофические последствия падения курса рубля для ипотечных заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте.

Во многом благодаря активности СМИ политика банков в ипотечной сфере стала более прозрачной и справедливой, были устранены многие нарушения прав заемщиков. В частности, были запрещены скрытые комиссии по ипотеке, серьезно повышающие расходы заемщика на обслуживание кредита, отменили штрафы и сборы за досрочное погашение кредита, был введен более справедливый порядок погашения просроченной задолженности. Под давлением общественного мнения ипотечное кредитование в России стало более комфортным и привлекательным для потенциальных заемщиков. На начало 2006 года ипотечных кредитов в России было выдано на 77 млрд рублей, за 11 лет, к началу 2016 года эта сумма выросла в 57 раз и достигла 4,4 трлн рублей. Миллионы россиян приобрели жилье с помощью ипотеки. Уже несколько лет каждый четвертый покупатель жилья в стране использует кредитные средства.

Тем не менее в ипотечной и жилищной сфере по-прежнему хватает проблем,

которые требуют освещения в СМИ, привлечения к ним внимания общества и государственных органов. Сохраняет остроту проблема обманутых дольщиков, многие из которых платят ипотечные кредиты за жилье, которого они так и не увидели.

«В современных условиях домохозяйство... получило финансовые ресурсы в собственное распоряжение. И как следствие каждое домохозяйство, семья, индивид встали перед необходимостью самостоятельно определять свое финансовое поведение, формировать свою «финансовую политику». При этом у большинства граждан отсутствует культура и накопленный опыт управления личными финансами в рыночных условиях. Принимать же правильные решения в современном финансовом мире становится все сложнее, а цена ошибки может быть очень высока».⁶

Проблема обманутых дольщиков возникла в 2003 году с распространением практики приобретать квартиры на стадии строительства. Кризис 2008–2009 годов породил новую волну дольщиков, потерявших деньги, вложенные в строительство жилья. С самого начала в СМИ широко освещались акции обманутых дольщиков, публиковались расследования деятельности строительных компаний, не выполнивших своих обязательств, обсуждались меры по решению проблемы. Кампании в СМИ стали одной из причин ужесточения регулирования и контроля в сфере долевого строительства, был разработан и неоднократно усовершенствовался Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Широкая огласка в СМИ способствовала официальному признанию существования проблемы обманутых дольщиков при органах власти всех уровней, начиная с Государственной думы РФ и заканчивая районными администрациями,

5 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 20.

6 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 20.

появились ответственные за решение проблем обманутых дольщиков. Это помогло решить вопрос об их государственной поддержке, создании механизмов завершения строительства объектов, в которых заморожены деньги дольщиков. В целом по стране за счет государственной поддержки были достроены несколько десятков домов, тысячи дольщиков получили жилье.

С 2017 года начал работу компенсационный фонд, который аккумулирует обязательные отчисления застройщиков, привлекающих средства дольщиков. Средства фонда будут использоваться для завершения строительства, если застройщик не выполнит свои обязательства перед дольщиками. Главной задачей СМИ на этом этапе становится контроль за эффективностью действий властей и привлечение к ответственности недобросовестных застройщиков, многие из которых остаются безнаказанными.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Катастрофическая экономия» в интернет-газете Lenta.ru (Lenta.ru, 14.11.2014) положила начало новой волне информационной кампании, посвященной проблемам ипотечных заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте, и поискам решения этой проблемы.

После серии публикаций в СМИ всех уровней, от центральных до региональных, об акциях ипотечных заемщиков с описанием причин их драматического положения возникла бурная общественная дискуссия, которая особенно активно протекала в социальных сетях и на различных интернет-площадках. Предметом острых разногласий стал вопрос о том, следует ли оказывать государственную поддержку ипотечным заемщикам, не сумевшим оценить валютные риски и в результате оказавшимся не в состоянии погашать кредит из-за резкой девальвации рубля по отношению к твердым валютам.

Источник: <https://lenta.ru/articles/2014/11/14/ipoteka/>

Обзорная статья в «Газета.ру» «Россия встречает год ипотеки» («Газета.ру»

28.12.2016) описывает, как менялись ипотечные ставки за истекший год, и дает прогнозы в отношении динамики ставок на жилищные кредиты в будущем году. Это очень распространенный тип публикации как для массовых, так и для деловых изданий.

В статье рассматриваются причины, способные вызвать повышение или снижение ставок по ипотеке, а также спрос на ипотечные кредиты в России. Прогнозы в рамках требований жанра основаны на экспертных мнениях и данных, причем используются полярные точки зрения, чтобы читатель мог самостоятельно оценить их состоятельность.

Как недостаток можно расценить насыщенность статьи финансовыми терминами и цифровыми данными: «Учитывая динамику ипотечных ставок и существующий спрос населения на жилье, мы ожидаем, что уже в следующем году может быть выдано более 1 млн кредитов на сумму 1,7–1,8 трлн руб. Это позволит как минимум повторить результаты рекордного 2014 года. По мере достижения Банком России целевого ориентира по инфляции в 4% ставки по ипотеке продолжат снижаться и к концу следующего года могут достичь уровня в 11,0–11,5%».

Учитывая большой объем материала, подобная перегруженность цифрами затрудняет восприятие текста и рассеивает внимание читателя. К тому же часть комментариев не несет в себе никакой значимой смысловой нагрузки, рассказывая «скудно об очевидном»: «Если в этом году агентство оценивает рост объемов в пределах 30% к уровням прошлого года, то есть с 1,3 трлн до 1,5 трлн руб., то, в принципе, вероятность того, что банкам удастся выдать за 12 месяцев 2017 года сразу 1,7–1,8 трлн руб., есть, но только при ряде условий», – считает Яковенко. Выйти на рекорд, по его мнению, удастся, если на достаточно низком уровне будут и ипотечные ставки, и цены на жилье». То, что низкие цены на жилье и низкие ставки по кредиту повышают спрос на ипотеку, ясно каждому, для этого не нужен экспертный комментарий. Поэтому его ценность для читателя стремится к нулю (при этом усложняя содержание).

При подготовке обзорных публикаций следует помнить, что экспертное мнение необходимо только в тех случаях, когда профессионал может сообщить неочевидные, нерастиражированные данные либо дать оценку в спорной ситуации.

Источник: https://www.gazeta.ru/business/realty/2016/12/26_a_10450661.shtml

Информационная статья в газете «Комсомольская правда» «Семь видов расходов, которые влечет за собой ипотека» («Комсомольская правда», 06.10.2014) может служить образцом публикации, ориентированной на повышение финансовой грамотности населения в сфере ипотеки.

Материалы подобного рода пользуются популярностью и публикуются в изданиях для массовой аудитории, от федерального до районного уровня но часто имеют серьезные недостатки как по форме, так и по содержанию. В статье рассказывается, с какими видами расходов предстоит столкнуться при покупке квартиры в кредит. Достоинствами статьи являются

максимально доступный стиль изложения и удобная для восприятия форма в виде перечня расходов с указанием их примерной величины и дополнительной информацией о том, как можно сэкономить на каждом виде расходов:

«Нотариус.

Этой бумажной волокиты все равно не избежать. Во-первых, нужно будет оформить сделку купли-продажи. Во-вторых, оформить согласие супруга на совершение сделки по покупке недвижимости.

Сколько стоит: 1–2 тысячи рублей.

Как сэкономить: Вся процедура носит обязательный характер. А тарифы нотариусов, как правило, одинаковые, поэтому здесь вряд ли получится снизить расходы».

Статья содержит исчерпывающую информацию по заявленной теме, в том числе уточняет, какие расходы являются обязательными, а какие – добровольными, и объясняет, в какой момент на эти расходы понадобятся деньги.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/25993/2923356/>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
4. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
5. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 44.
6. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 40.
7. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
8. Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – 256 с.
9. О. Попова. Залог и ипотека. Договоры, рекомендации, комментарии. / О. Попова. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 392 с.
10. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. – М.: Академия, 2014. – 464 с.
11. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Николаева Е. Л. Ипотечное кредитование в жилищном строительстве. Учебное пособие. / Николаева Е. Л., Бочкарев В. В. – М.: Инфра-М, 2017. – 189 с.

Контрольные вопросы лекции

1. В чем состоят основные особенности ипотечного кредита?
2. Для чего оформляется закладная по ипотечному кредиту, и что она содержит?
3. На какой максимальный срок в России выдают ипотечный кредит?
4. В чем смысл привлечения созаемщиков по ипотечному кредиту, и какие обязательства они берут на себя?
5. В чем состоит цель ипотечного страхования?
6. Какими законами в России регулируется сфера ипотечного кредитования?
7. Какие аспекты ипотечного кредитования с точки зрения правового регулирования наиболее важны?
8. В чем заключаются преимущества и недостатки ипотечного кредитования по сравнению с арендой жилья?
9. Какие инструменты государственной поддержки использовались в России для развития ипотечного рынка?
10. Какую роль играют российские СМИ в развитии ипотечного рынка в стране? Каким вопросам ипотечного рынка были посвящены самые громкие медиакампании?

Методические рекомендации к лекции «Ипотечное кредитование»

Данная тема является обязательной для изучения, поскольку в ней исследуются особенности ипотечного кредитования, риски, связанные с ипотекой, способы экономии при оформлении ипотечного кредита, а также опыт СМИ в защите обманутых потребителей и роль журналистов в формировании спроса на недвижимость на российском рынке.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – ознакомить студентов с особенностями ипотечного кредитования, расчетом финансовых возможностей для ипотеки, способами экономии при оформлении ипотеки; показать механизмы взаимодействия с кредитными организациями, факторы, влияющие на формирование кредитной истории, принципы ответственного кредитования, важность СМИ в формировании спроса на недвижимость и задачи журналистов по защите прав потребителей.

Ключевые понятия: ипотека, ипотечный кредит, оформление ипотеки, риски ипотечного кредита, риски заемщика, погашение ипотечного кредита, аннуи-

тетный кредит, дифференцированный кредит, налоговый вычет, материнский капитал, Гражданский кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество (ЕГРП), аренда.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в особенностях ипотечного кредита;
- определять риски ипотечного кредитования;
- рассчитывать финансовые возможности для ипотечного кредита;
- находить способы экономии при оформлении ипотечного кредита;
- работать с законодательно-нормативными документами, регулирующими ипотечное кредитование и рынок недвижимости;
- сопоставлять выгодность аренды и ипотеки с учетом личных возможностей и целей;
- выявлять сильные и слабые стороны публикаций в СМИ по вопросам ипотечного кредитования.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы положительные стороны ипотеки;
- каков механизм оформления ипотечного кредита;
- с какими рисками сталкиваются заемщики на рынке ипотечного кредитования;
- каковы способы экономии при оформлении ипотечного кредита;
- каковы особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования;
- каков механизм получения налогового вычета;
- каково влияние СМИ на формирование и развитие ипотечного кредитования.

Личностные характеристики и установки:

- активная позиция специалиста, профессионально отстаивающего права обманутых дольщиков/заемщиков;
- приобретение навыков в работе с законодательными и нормативными документами, регулирующими ипотечное кредитование и сферу недвижимости;
- понимание роли СМИ в информированности потребителей о способах снижения затрат на получение ипотеки;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности защиты граждан от недобросовестных застройщиков;
- осознание важности профессиональной деятельности журналистов в совершенствовании ипотечного кредитования.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторное занятие (лекция), включающая в том числе рассмотрение при-

меров влияния СМИ на развитие ипотечного кредитования, а также привлечения внимания и инициирование общественных дискуссий по острым проблемам, связанным с ипотечными рисками.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно обсудить, кто планирует брать ипотеку. После краткого обсуждения можно приступить к изложению основного материала.

2. При обсуждении выгоды ипотеки или аренды можно предложить аудитории проголосовать за ипотеку или аренду. 2–3 человек, поддержавших ипотеку, и 2–3 студентов, проголосовавших за аренду, можно попросить высказаться, обосновав свой выбор. Время 3–5 мин.

3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия финансовой проблематики и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в дискуссиях на лекции;
- активность при обсуждении статьи в командах.

КАТАСТРОФИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Падение рубля вызовет массовые дефолты заемщиков с валютной ипотекой

Lenta.ru, 14.11.2014

Ипотечные заемщики на днях пикетировали Госдуму РФ, пытаясь обратить внимание на свои проблемы. Несколько лет назад они взяли кредиты в иностранной валюте, и теперь их платежи из-за падения рубля выросли более чем в два раза.

Эти люди с трудом пережили 2008 год и смирились с увеличением расходов по кредиту. Но сейчас из-за очередной девальвации рубля ежемесячные взносы по ипотеке выросли настолько, что платить у большинства нет ни возможности, ни желания. Ипотечные заемщики с кредитами в долларах, иенах, швейцарских франках и евро балансируют на грани разорения и выселения. С конца лета они провели уже не один пикет, но все, чего им удалось добиться, – это заслужить репутацию скандалистов.

Среди участников инициативной группы, проводившей пикет, – заемщики Банка Москвы, ОТП Банка, Кредит Европа Банка, DeltaCredit, УралСиб, Абсолют Банка, ВТБ24, Райффайзенбанка. Все они уже несколько лет не могут договориться с кредитором о приемлемом способе реоформления кредита в рубли.

На сей раз пикетчики требовали еще и поддержать законопроект, подготовленный депутатом от КПРФ Иваном Никитчуком. Он предложил запретить выселять на улицу ипотечных заемщиков, оказавшихся неплатежеспособными, если заложенное по кредиту жилье для них единственное. Таким людям сначала в обязательном порядке должны предоставить жилплощадь в маневренном фонде, считает депутат. Однако в Думе его инициативу не поддержали, и проект заблокировали.

Конечно, заемщики несут ответственность за решение взять кредит в иностранной валюте. Сейчас они расплачивают-

ся за свою финансовую безграмотность. Первая заповедь: кредит надо брать в той валюте, в которой получаешь доходы. В стремлении сэкономить на процентной ставке люди не подумали, что платежи по кредиту могут резко вырасти из-за колебания валютных курсов.

В то же время нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что банки усиленно продвигали ипотеку в иностранной валюте. И кредитные менеджеры отнюдь не заостряли внимания заемщиков на валютных рисках. Более того, крайне редко упоминали о них. Зато москвичи хорошо помнят навязчивую рекламу низких ставок по ипотеке в иенах и франках.

Текущий момент

Сейчас в России жилищные кредиты в иностранной валюте практически не выдают. Первыми пропали иены и франки, еще в 2008 году. А за последние пару лет почти все крупные банки свернули ипотечные программы в долларах и евро – Сбербанк, ВТБ24, «Возрождение», Абсолют-Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк.

«Доля валютных кредитов в ипотечном портфеле банка не превышает 5 процентов, – комментирует Михаил Сероштан, заместитель начальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ24. – В основном, это кредиты, пережившие кризис 2008 года, и большая часть заемщиков вполне осознанно не воспользовались рефинансированием в рубли ранее». Для сравнения – в Транс-КапиталБанке объем валютных кредитов в ипотечном портфеле не превышает 8 процентов.

На общем фоне кажется, что заемщиков с ипотечными кредитами в иностранной

валюте совсем мало. Доля кредитов в иностранной валюте в общей массе задолженности по ипотеке российских заемщиков почти незаметна – менее одного процента. Но это если не видеть за цифрами живых людей. По примерным расчетам, в России не менее 30 тысяч человек должны ежемесячно выплачивать банкам ипотечные платежи в иностранной валюте. Две трети приходится на Москву и Подмоскovie (70 процентов). Все это семьи, дети, которые могут в скором времени стать бомжами.

По данным Центрального банка РФ, общий долг перед банками по ипотечным кредитам в иностранной валюте на 1 сентября 2014 года – 104,5 миллиарда рублей. Не так уж мало, сравнимо с годовым бюджетом какого-нибудь российского региона.

Большинство ипотечных кредитов в иностранной валюте номинировано в долларах. Несколько меньше – в швейцарских франках (такие ссуды выдавали Банк Москвы и ОТП-Банк) и японских иенах (от Банка Москвы).

Кредиты в евро среди ипотечных заемщиков популярностью не пользовались – таких кредитов меньше всего.

Сегодня проблемными числятся кредиты на сумму в 14,8 миллиарда рублей. Заемщики, на чью долю приходится 14 процентов от задолженности по валютной ипотеке в стране, не справляются с погашением кредитов, и в скором времени их могут объявить неплатежеспособными. Нет сомнений, что количество проблемных кредитов будет быстро расти пропорционально темпам падения рубля.

Стандартный кредитный договор позволяет банку подать в суд на заемщика и потребовать принудительно взыскать долг, если он трижды за год просрочил платеж по кредиту. Причем длительность просрочки значения не имеет, достаточно одного дня.

Правда, на практике банки обычно не злоупотребляют своим правом, закрывая глаза на незначительные просрочки. Тем не менее такая возможность у них есть, а в этом году многие заемщики часто не укладываются в условленный срок. Ежемесячные платежи резко выросли, и люди с трудом находят средства на погашение кредита.

Больно будет

Пока курс рубля был относительно стабилен, заемщики с валютной ипотекой надеялись все-таки рассчитаться с банком. Хотя задолженность по кредиту и ежемесячный платеж в пересчете на рубли с момента получения кредита заметно выросли, до этого года с кредитной нагрузкой все же удавалось справиться.

Но из-за девальвации рубля ипотечные заемщики с кредитами в иностранной валюте оказались в критической ситуации. После нескольких лет платежей их долги перед банком не сократились, а выросли, причем существенно, и на ежемесячные выплаты не хватает доходов.

Как скачки валютных курсов сказываются на ипотечных заемщиках? Приведем пример. Роман Кострикин в 2008 году получил кредит на тридцать лет в ОТП Банке на сумму 160 тысяч швейцарских франков под 9,2 процента годовых. Тогда это равнялось 3,6 миллиона рублей. Первоначально платеж составлял 1,311 тысячи франков, что соответствовало 30 тысячам рублей.

За счет досрочных погашений удалось уменьшить платеж до 1090 франков. Сегодня это 54,5 тысячи рублей по курсу банка. Когда Роман брал кредит, сумма ежемесячного платежа не превышала 25 процентов совокупного дохода семьи. Сегодня ему надо отдавать больше половины доходов.

За шесть с половиной лет погашения кредита Роман выплатил банку 4 миллиона рублей. Сумма его задолженности – 125 тысяч франков, по нынешнему курсу это еще 6,25 миллиона рублей. Квартира Романа оценивается в 5,5–5,6 миллиона рублей.

Похожая история произошла с Михаилом Семионовым. У него кредит в ОТП Банке на 181 тысячу швейцарских франков. Платеж по кредиту с 2008 года увеличился с 33 тысяч до 74 тысяч рублей. Михаил вернул банку 105,3 тысячи франков, в рублях это примерно 3,5 миллиона. И подсчитал, что за оставшиеся 23 с половиной года платежей по сегодняшнему курсу выплатит банку еще 20,4 миллиона рублей за однокомнатную квартиру в подмосковных Котельниках. И это при условии, что рубль прекратит свое падение. А стоимость квартиры сейчас – около 4,5 миллионов рублей.

Иллюзия спасения

Рубль падает, и на платежи по кредитам в иностранной валюте приходится расходовать все больше и больше денег. В обозримой перспективе нет никакой надежды на то, что процесс двинется в обратную сторону. Ипотечным заемщикам с кредитами в иностранной валюте надо решать – платить по-прежнему или перевести кредит в рубли.

Чтобы изменить валюту кредита, надо организовать его рефинансирование. По сути, это значит, что заемщик берет новый ипотечный кредит, уже в рублях, на сумму своей задолженности по кредиту в иностранной валюте. Затем он гасит долг по валютной ипотеке и впредь погашает кредит рублями.

Банки эту услугу предлагают. Но не так все просто. Единственное, что гарантирует заемщику рефинансирование, – защиту от колебаний валютного курса.

Однако вот ежемесячный платеж по кредиту после рефинансирования в рубли может не уменьшиться, а вырасти, причем немало. Дело в том, что при конвертации по нынешнему курсу сумма задолженности по кредиту может оказаться непомерно большой, не соразмерной стоимости заложенной квартиры. Кроме того, процентные ставки по ипотеке в рублях выше, чем по кредитам в иностранной валюте.

По данным Центрального банка РФ, в августе средняя ставка по ипотечным кредитам зафиксирована на уровне 12,2 процента годовых. Сейчас ставки подросли, например в Сбербанке самая низкая для заемщика «с улицы», покупающего квартиру на вторичном рынке, равна 12,5 процентам годовых, у ВТБ24 еще выше – 13,15 процента годовых. А кредиты в иностранной валюте брали в среднем под 10 процентов годовых.

По мнению Евгения Ивановского, заместителя председателя правления ТрансКапиталБанка, при рефинансировании кредита из иностранной валюты в рубли ежемесячный платеж не снизится, к тому же существенные потери принесет конвертация.

«Рефинансирование валютной ипотеки в условиях растущего курса на самом деле выгодно очень немногим, – считает

Светлана Пирожкова, директор департамента розничных сегментов и маркетинга ЮниКредит Банка. – Ежемесячный платеж вырастает, как правило, до 50 процентов. Платеж в рублях по рефинансированному кредиту сопоставим с рублевым эквивалентом прежнего валютного платежа, что делает рефинансирование бессмысленным».

Допустим, заемщик взял ипотечный кредит на сумму 100 тысяч долларов в 2008 году по ставке 10 процентов годовых на 25 лет и купил квартиру за 4,5 миллиона рублей. Ежемесячный платеж по кредиту – 910 долларов, общая сумма долга с процентами за 25 лет – 287,3 тысячи долларов.

Посмотрим, что произойдет, если перевести кредит из долларов в рубли. По сегодняшнему курсу платеж по ипотеке – около 43 тысяч рублей. С 2008 года сумма задолженности уменьшилась на 72,8 тысячи долларов, остаток – 214,5 тысячи долларов. По нынешнему курсу это 10,15 миллиона рублей.

Если переводить кредит в рубли, низкой ставки не получится, поскольку для нее необходимо самому оплатить 40–50 процентов стоимости жилья. Рыночная ставка при заданных условиях – около 15 процентов годовых. Что же в итоге? Сейчас, чтобы приобрести 910 долларов на ежемесячный платеж по кредиту, заемщик тратит примерно 43 тысячи рублей. Переведя кредит в рубли на срок в 20 лет по ставке 15 процентов годовых, ему придется выкладывать более 130 тысяч рублей ежемесячно.

Но это еще не все. Как известно, сумма кредита не может превышать стоимости залога. А квартира, которую заемщик купил в 2008 году за 4,5 миллиона рублей, сейчас стоит от силы 5–6 миллионов рублей. Значит, рефинансировать валютный кредит в рубли просто невозможно.

Второй скользкий момент заключается в том, что размер ежемесячного платежа зависит от величины дохода заемщика. Одно дело, когда платеж по кредиту – 43 тысячи рублей, и совсем другое – 130 тысяч рублей. Это еще один повод для отказа в рефинансировании валютной ипотеки.

Конечно, условия каждого ипотечного кредита индивидуальны, различаются

суммой, сроком погашения, процентной ставкой, размером погашенной части долга. Поэтому заемщик должен сам сделать расчеты, что лично для него означает рефинансирование кредита в рубли.

И последнее. Даже если остаток задолженности по кредиту в иностранной валюте у заемщика невелик и он может перевести кредит в рубли без особых потерь, нужно помнить, что банки не жалуют недисциплинированных должников. Если платежи по кредитам за последний год в общей сложности были просрочены более чем на месяц, заявку на рефинансирование вряд ли одобряют.

Выхода нет

Ипотечные заемщики, когда-то пользовавшиеся на низкие ставки по кредитам в иностранной валюте, в сущности, оказались в тупике. Погашать кредит нечем. Перевести кредит в рубли для многих невозможно или бессмысленно. Отдать банку квартиру? Тоже не выход. У многих стоимость квартир, купленных в кредит, сегодня вдвое меньше суммы долга. Так что если дело дойдет до признания заемщика неплатежеспособным, то, потеряв квартиру, деньги, выплаченные в виде первоначального взноса и платежей по кредиту, он еще и останется в долгу перед банком на сотни тысяч и даже миллионы рублей. Считается, что выходом из тупика может быть реструктуризация кредита, то есть пересмотр условий, за счет чего снижается размер ежемесячного платежа.

В пресс-службе ОТП-Банка сообщили, что по большинству обращений клиентов, бравших ипотеку в иностранной валюте, провели переговоры и по существенной части из них достигнуты соглашения с заемщиками, на основе которых подписаны договоры по реструктуризации. Подробности соглашений и предложенных решений представители банка не сообщили на том основании, что каждое из них строго индивидуально.

Обычно для снижения размера ежемесячного платежа увеличивают срок погашения кредита. Но многие заемщики и так взяли кредиты на максимально возмож-

ный срок в тридцать лет. И по правилам банков рассчитаться по кредиту необходимо до наступления пенсионного возраста. Даже с учетом того, что уже миновало 5–6 лет, большинство заемщиков вряд ли сильно растянет срок погашения кредита – из-за возраста. Так что этим путем существенно снизить ежемесячный платеж тоже не получится.

За пять лет после предыдущего финансового кризиса не нашлось эффективного решения проблемы заемщиков с ипотекой в иностранной валюте. Предложенные банками варианты устроили далеко не всех, многие заемщики сочли их чересчур затратными и несправедливыми. Банки же исходили из рыночных реалий и не желали нести потери из-за конвертации в рубли задолженности по кредитам.

Жалобы заемщиков на свое положение в ЦБ, правительство, президенту, премьер-министру, Роспотребнадзору остались без ответа. Не принесли пользы и обращения к финансовому омбудсмену Павлу Медведеву, и к главе Ассоциации региональных банков «Россия», он же зампрединститута Госдумы по финансовому рынку, Анатолию Аксакову.

Если банковское сообщество и ЦБ не хотят в скором времени столкнуться с сотнями, а, может быть, и тысячами дефолтов по ипотеке в иностранной валюте, проблема придется решать так или иначе.

Требования заемщиков сводятся к тому, чтобы им перевели основной долг в рубли по курсу на дату выдачи кредита и к этой сумме применили среднерыночную ставку по кредиту в рублях. Ясно, что сами банки на это не пойдут, поскольку тогда уже им придется нести серьезные убытки. Так что надежда только на государство.

В предыдущий кризис, в 2009–2010 годах с подобными проблемами неплохо справлялось государственное Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Однако в 2011 году оно прекратило деятельность в этой сфере в связи с тем, что потребность в ней отпала. Поэтому теперь некому защищать ипотечных заемщиков, попавших в катастрофическую финансовую ситуацию.

РОССИЯ ВСТРЕЧАЕТ ГОД ИПОТЕКИ

В 2017 году ипотечные ставки могут опуститься до 10%

«Газета.ру» 28.12.2016

В 2017 году ипотечная ставка может снизиться до 10%, а количество выданных кредитов выйдет на рекордный уровень 2014 года, прогнозируют госструктуры, занимающиеся регулированием ипотечного рынка. При этом банки и риелторы с опасением ждут прекращения программы по субсидированию ипотеки. Большинство участников рынка сходятся в том, что ставки действительно удастся опустить до 10%, но и это не увеличит количества кредитов, если цены пойдут вверх.

од обещает быть для рынка ипотеки интересным. Главная интрига: оправдаются ли расчеты официальных структур, которые прогнозируют дальнейшее снижение ставок и рекордный рост выдачи новых кредитов?

«Учитывая динамику ипотечных ставок и существующий спрос населения на жилье, мы ожидаем, что уже в следующем году может быть выдано более 1 млн кредитов на сумму 1,7–1,8 трлн руб. Это позволит как минимум повторить результаты рекордного 2014 года. По мере достижения Банком России целевого ориентира по инфляции в 4% ставки по ипотеке продолжат снижаться и к концу следующего года могут достичь уровня в 11,0–11,5%.

По прогнозам АИЖК, уже в 2018 году ставки по ипотечным кредитам опустятся ниже 10%», – сообщили «Газете.Ru» в аналитическом центре Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Надо сказать, что многие участники рынка восприняли подобные прогнозы со сдержанным скепсисом. Так, Кирилл Яковенко, аналитик ГК «Алор», назвал их «чрезмерно радужными», хотя признает, что при ряде условий есть шанс выйти на запланированный объем новых кредитов.

«Если в этом году агентство оценивает рост объемов в пределах 30% к уровням прошлого года, то есть с 1,3 трлн до 1,5 трлн руб., то, в принципе, вероятность того, что банкам удастся выдать за 12 месяцев 2017 года сразу 1,7–1,8 трлн руб.,

есть, но только при ряде условий», – считает Яковенко. Выйти на рекорд, по его мнению, удастся, если на достаточно низком уровне будут и ипотечные ставки, и цены на жилье.

Что касается ставок, то главная интрига следующего года на рынке ипотеки, как отметил Дмитрий Шевченко, заместитель председателя правления Ланта-банка, будет ли продлена программа государственного субсидирования ипотечных ставок, которая заканчивается 31 декабря 2016 года, и дальнейших расчетов по ней нет.

Как сообщили в АИЖК, в настоящее время ставки по ипотечным кредитам вернулись на уровень 2014 года, в связи с чем поддержки рынка ипотеки через программу субсидирования уже не требуется.

«Сегодня необходимо развитие рыночных механизмов, которые не потребуют привлечения бюджетных средств. В их числе механизм выпуска одностраншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством АИЖК, который позволит банкам получать дешевое фондирование и впоследствии предлагать гражданам ипотечные кредиты по сниженным ставкам», – отметили в аналитическом центре агентства.

В то, что после отмены субсидирования ставки продолжат снижаться, верят не все.

«Прогнозы правительства в 2017-м по уменьшению процентной ставки, к сожалению, маловероятны. В первую очередь это связано с непростой экономической ситуацией и внешними макроэкономическими факторами. При отмене господдержки в 2017 году ориентировочные ставки останутся в диапазоне 11,5–13%», – считает Евгений Нартов, руководитель департамента ипотеки компании «Бон Тон».

Как напомнил Шевченко, именно субсидирование ипотеки удержало на плаву рынок жилой недвижимости в уходящем году.

«Без него кризис застройщиков был бы гораздо глубже, падение цен на квартиры было бы более драматичным, и это отра-

зилось бы не только на недвижимости, но и на смежных секторах, где недвижимость находится в залогах, например», – полагает эксперт. В текущей ситуации, по его мнению, уже можно отказаться от субсидий, достигнув снижения ставок за счет понижения ключевой ставки Центробанка.

«Я думаю, что власти вполне могут отказаться от субсидирования ипотеки, мотивировав это тем, что они снизят ключевую ставку ЦБ. В 2016 году она снижалась дважды и сейчас находится на отметке 10%, а эта ставка, по сути, определяет уровень ставок по кредитам коммерческих банков.

Если она будет снижена один-два раза в 2017 году, то существует вероятность ослабления рубля ближе к 70 рублям за доллар, будет проще исполнять государственный бюджет, ипотека станет дешевле. Но, скорее всего, лишится господдержки. Герман Греф в августе 2016 года заявил, что ставка по ипотеке в 2017 году вполне может опуститься ниже 11%, а Сбербанк все-таки является флагманом рынка ипотечных кредитов, выдает примерно половину объема, поэтому к такому прогнозу стоит прислушаться. АИЖК тоже готовит разные нововведения, например электронный документооборот по ипотечным кредитам», – делится прогнозами Шевченко.

Генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталеv также считает, что без льготной ипотеки уже можно обойтись.

Ставки будут понижаться и без участия государства благодаря росту продаж.

«В свое время госсубсидирование было внедрено в качестве спасительной меры,

когда ипотека в банках предлагалась под 15% и выше. Сейчас мы видим другую ситуацию: развиваются стабилизационно-восстановительные процессы, и многие кредитные организации пересмотрели ставки в меньшую сторону. Мы ожидаем, что действительно в 2016 году будет реализована ипотека в среднем под 10% и без участия государства, ведь это мощный фактор спроса. Так, снижение ставки на 1 п.п. позволит привлечь 4% новых заемщиков, а при ипотеке в 7% желающих купить жилье в новостройке увеличилось бы как минимум вдвое», – полагает девелопер.

Однако, по мнению Яковенко, даже при снижении ставок до 10%, которое, по мнению многих экспертов, вполне вероятно, продажи могут замедлиться, поскольку цены поползут вверх.

«В этом году цены на жилье снижались во всех регионах, но лишь в результате формирования дисбаланса спроса и предложения. Рынок жилой недвижимости достаточно чутко на такие ситуации реагирует, и вслед за спросом с лагом в 1–1,5 года наступает снижение предложения. Таким образом, образовался излишек, сформированный к началу 2016 года в результате введения в эксплуатацию рекордных 85,3 млн кв. м жилья и еще 37,2 млн кв. м в первой половине года», – отметил Яковенко.

Но, как он напомнил, почти вся эта недвижимость – наследство докризисной эпохи.

«Последние два года активность застройщиков сокращалась, и, по мере того как спрос и предложение будут стремиться к балансу, неминуемо поползут вверх и цены на жилье», – полагает эксперт.

СЕМЬ ВИДОВ РАСХОДОВ, КОТОРЫЕ ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ИПОТЕКА

Проценты по кредиту – это еще далеко не все, на что придется раскошелиться заемщику

«Комсомольская правда», 06.10.2014

Покупка квартиры – это всегда очень затратное мероприятие. Квадратные метры нынче стоят дорого. Ставки по ипотеке все еще кусаются. Поэтому, чтобы влезть в этот долгосрочный проект, нужна не только хорошая зарплата, но и определенная храбрость духа.

Однако бросаться в ипотечный омут с криками «Ввяжемся в бой, а потом разберемся» тоже не стоит. Чтобы трезво оценить все плюсы и минусы, нужно заранее знать весь ассортимент расходов, с которыми придется столкнуться заемщику.

РАСХОДЫ, КОТОРЫХ НЕ ИЗБЕЖАТЬ

– Я все посчитал: тютелька в тютельску денег хватает, – мой хороший друг решил взять квартиру в кредит, но при этом не мелочиться. – Лучше сразу двушку возьму, чтобы потом не размениваться, когда дети появятся. Своих средств у меня 15% наберется. Остальное в кредит возьму. А то надоело халявщиков-арендодателей кормить.

Желание съехать в собственное жилье похвально. Рано или поздно квартирный вопрос все-таки нужно решать. Но выплатой первоначального взноса дело не ограничится. Примерно 2–3% от стоимости жилья уйдет на другие расходы. Как обязательные, так и дополнительные. Более того, сразу после истории покупки начнется кредитная история. А это не только ежемесячные платежи и расходы на ремонт и новую мебель, но и другие периодические траты.

Условно все траты по ипотеке можно разделить на несколько категорий. Во-первых, обязательные и дополнительные, которые возникают во время покупки. Во-вторых, которые растянуты на весь срок выплаты кредита.

1. Оценка недвижимости

Избежать этой «услуги» не удастся ни в коем случае. Банк обязательно должен

знать, сколько на самом деле стоит ваша квартира, ведь он дает вам деньги только под залог покупаемой недвижимости. Оценщик приедет в квартиру и произведет оценку исходя из десятков различных факторов. От этого по факту и зависит та сумма, которую он может вам выдать. Обычно она составляет 80–90% от оценочной стоимости квартиры.

Сколько стоит: 4–7 тысяч рублей

Как можно сэкономить: Банки обычно предлагают большой выбор аккредитованных у них оценочных компаний. Потратив 10 минут на обзвон нескольких из них, вы сможете найти оптимальное соотношение цены и оперативности.

2. Страхование

Страховками россияне пока еще не научились пользоваться постоянно. Хороший пример: многие автомобилисты оформляют и ОСАГО и КАСКО, а вот о личном страховании (жизни или потери трудоспособности) задумываются лишь единицы. Такой халатности по отношению к здоровью заемщиков банки не приемлют. Точнее всячески стимулируют клиентов оформлять страховку.

Из абсолютно обязательных платежей – только страховка имущества в пользу кредитора. А вот страхование жизни – это опция. Но, по сути, тоже обязательная. Если вы себя не страхуете, то банк все равно даст вам кредит, но по более высокой ставке, поэтому экономии никакой при этом не получится. Но это в любом случае стоит делать. В жизни может случиться все что угодно. И если страховка жизни и трудоспособности у вас есть, то весь долг банку в случае проблем со здоровьем выплатит страховая компания.

И наконец, страхование титула – тоже опция. Она поможет в том случае, если вдруг у вашей квартиры через пару лет после покупки объявится другой законный

владелец. По словам экспертов, это страхование не нужно в том случае, если вы покупаете жилье в ипотеку. Ведь банк перед оформлением сделки все равно проверяет квартиру на юридическую чистоту.

Сколько стоит: около 1% от тела кредита

Как сэкономить: На сайте банка вы обычно найдете длинный список аккредитованных при нем страховых компаний. Экономика у нас рыночная, конкуренция на рынке жесткая. Поэтому обзвоните 5–7 компаний, чтобы найти для себя самый выгодный вариант. Плюс лучше собрать как можно больше денег для первоначального взноса. Тогда вам не придется страховать свою ответственность. Эту опцию банкиры недавно ввели специально для того, чтобы снизить риски банков в тех случаях, когда клиенты берут кредиты по максимуму, внося при этом минимум (10%) собственных средств.

3. Нотариус

Этой бумажной волокиты все равно не избежать. Во-первых, нужно будет оформить сделку купли-продажи. Во-вторых, оформить согласие супруга на совершение сделки по покупке недвижимости.

Сколько стоит: 1–2 тысячи рублей

Как сэкономить: Вся процедура носит обязательный характер. А тарифы нотариусов, как правило, одинаковые, поэтому здесь вряд ли получится снизить расходы.

4. Госпошлина за регистрацию права собственности

Этой небольшой платы в бюджет тоже не удастся избежать. Этот взнос необходимо сделать согласно Налоговому кодексу. Где-то же должно быть закреплено, что вы являетесь владельцем квартиры.

При этом заемщик хоть и станет собственником жилья, но не полноправным. На него будет наложено обременение. То есть по документам продать, обменять, провести перепланировку заложенной недвижимости без согласия банка у вас не получится.

Сколько стоит: 500 рублей.

Как сэкономить: никак.

5. Комиссии банку

Этот вид сборов практически ушел в прошлое. По крайней мере, сейчас редко кто из банкиров пытается противо-

речить решению Высшего арбитражного суда (ВАС). Пару лет назад он признал, что требование банка об уплате комиссии за рассмотрение заявки и выдачу кредита является незаконным. Тем не менее некоторые кредитные организации ухитряются находить лазейки. Например, называют вот так: «Комиссионное вознаграждение за рассмотрение полноты и правильности оформления документов при выдаче кредита по ипотечным программам жилой недвижимости».

Сколько стоит: от 0 до 2% от суммы кредита

Как сэкономить: Рынок ипотечных кредитов довольно конкурентный. Их предлагают многие банки. Поэтому при выборе кредитора обращайтесь не только внимание на ставку по ипотеке, но и на дополнительные комиссии (как бы они ни назывались). И пусть слишком ушлые банки потеряют еще одного хорошего заемщика. Так им и надо.

6. Другие услуги банка

Сделку по ипотеке все равно придется проводить на территории банка. И в этом случае придется отдать еще часть денег. Из наиболее часто потребляемых услуг – аренда банковской ячейки, безналичный перевод денег и пересчет наличных.

Сколько стоит: 5–10 тысяч рублей

Как сэкономить: Некоторые банки пользуются беспомощностью заемщиков (ведь им все равно придется оформлять сделку в банке) и навязывают кабальные условия по своим финансовым услугам (к примеру, обналичка может стоить до 1–2% от суммы кредита). Поэтому есть смысл все подобные расходы заранее просчитать – еще при выборе кредитной организации. Дотошно спрашивайте менеджера банка обо всех нюансах.

7. Услуги риэлтора и ипотечного брокера

Кто-то считает их нахлебниками, ни за что получающими свои заоблачные комиссионные. Кто-то, наоборот, уверен, что заниматься поиском квартиры и наиболее выгодного кредита с профессионалом удобнее и безопаснее. Стоят их услуги действительно немало, но, как известно, время тоже деньги. И в некоторых случаях такой подход себя оправдывает.

Сколько стоит: 1–5% от стоимости квартиры

Как сэкономить: От услуг риэлтора можно в принципе отказаться. Если вы покупаете жилплощадь в новостройке, то строительные компании либо реализуют квартиры через собственные отделы продаж, либо нанимают для этого агентства недвижимости на эксклюзивной основе. Покупая поддержанную квартиру в кредит, без посредника тоже можно обойтись. Но нужно понимать, что у вас уйдет уйма времени на обзвон всех вариантов и сбор необходимых документов. При ипотечной сделке юридическую проверку квартиры проведет сам банк.

А вот выбор банка гораздо проще. На большом количестве сайтов есть сводная информация по предложениям различных банков. К примеру, от услуг ипотечного брокера точно можно отказаться, если вы внимательно читаете наш раздел на сайте «КП».

ТРИ РАСХОДНЫХ СТАТЬИ, КОГДА КРЕДИТ УЖЕ ВЗЯТ

1. Ремонт и покупка мебели

– Самую большую ошибку допускают те, кто берет кредит впритык. То есть на пределе своих возможностей. Да еще и в новостройке (или на вторичке с ужасным ремонтом). Все же сэкономить хотят. И в этот момент семья сталкивается с жестким дефицитом средств. Выплаты по кредиту уже откусывают почти половину доходов заемщиков, а тут еще гигантские деньги нужно вложить в покупку обоев и других строительных материалов. Даже косметический ремонт сейчас влетает в копеечку.

Как сэкономить: Выходов несколько. Либо сразу заложить определенную сумму на ремонтные работы в свой прайс по покупке квартиры. И не включать его в размер первоначального взноса. Либо покупать жилье с отделкой, которая вас устраивает. Но в этом случае все равно придется потратиться на покупку каких-то предметов интерьера.

2. Ежемесячные платежи

– Каждый месяц надо будет платить определенную сумму банку. Задерживать перечисление средств не стоит. Точнее это строго воспрещается. А то самим же хуже

будет. Лучше вносить взнос по ипотеке заранее, чтобы не бежать в банк в последний день. Иначе у вас образуется просрочка и набегит пеня. А это не только лишние расходы, но и слегка подмоченная кредитная история. Лучше так не делать.

Как сэкономить: Если вы берете дифференцированные платежи (а не аннуитетные), то со временем они будут снижаться. Плюс при такой форме выплаты кредита итоговая сумма выплаченных процентов получается меньше. Кроме того, снизить платежи можно в том случае, если вы досрочно гасите кредит.

3. Ежегодная страховка

– Напоминать об этом вам никто не будет, но вы должны знать, что это обязательство на вас лежит. Раз в год нужно будет продлевать договор страхования. Со временем сумма страховой премии будет снижаться. Она напрямую зависит от того, сколько денег вы еще должны банку. Чем эта сумма меньше, тем меньше и ежегодная плата за страховку.

Как сэкономить: В конце каждого года действия договора можно менять страховую компанию. Например, если вас не устраивают ставки или работа фирмы. И нужно помнить, что вы имеете право забрать часть страховой премии, которую вам не удалось использовать. Например, договор страхования вы пролонгируете каждый сентябрь. А затем в один счастливый день в декабре взяли и полностью погасили кредит (спасибо 13-й зарплате, ежегодному бонусу или наследству – у кого что). Тогда 3/4 от заплаченной в сентябре страховой премии на год вы можете вернуть у страховщиков. Сумма эта, как правило, будет небольшая, но копейка, как известно, целый рубль бережет.

ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Расходы заемщика при оформлении ипотечного кредита

1. Чего требуют все кредиторы:

– плата за проведение независимой оценки приобретаемого объекта недвижимости,

– плата за страхование от рисков утраты и повреждения предмета залога (объекта недвижимости) в пользу кредитора.

2. Чего требуют некоторые кредиторы:

- единовременная комиссия за рассмотрение заявки на кредит;
- единовременная комиссия за выдачу кредита;
- плата за страхование жизни и трудоспособности заемщика;
- плата за страхование риска утраты права собственности на приобретаемый объект недвижимости (титул);
- плата за страхование ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по ипотечному кредиту;
- единовременная комиссия за снятие наличных денежных средств;
- единовременная комиссия за безналичное перечисление денег со счета;
- единовременная комиссия за открытие аккредитива;
- единовременная комиссия за аренду банковского сейфа (ячейки);
- комиссия за выпуск и обслуживание расчетной (дебетовой) карты.

3. Чего требует государство:

- плата за оформление и нотариальное удостоверение документов (состо-

ящим в браке) для предоставления кредита и государственной регистрации права собственности – согласие супруга на совершение сделки по приобретению объекта недвижимости, доверенностей на получение кредита, заключение сделки купли-продажи объекта недвижимости, оформление государственной регистрации договора купли-продажи и прав собственности на приобретаемый объект недвижимости.

- госпошлина за регистрацию прав собственности на приобретаемое жилье и ипотеки.

4. Что может сверх этого заплатить заемщик, если хочет облегчить себе жизнь за дополнительные деньги:

- комиссионное вознаграждение за риэлторские услуги,
- плата за услуги по подготовке договора купли-продажи и ипотеки объекта недвижимости,
- плата за услуги по содействию в оформлении государственной регистрации права собственности на приобретаемый объект недвижимости.

Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации»

1. Тема «Выбор потребителем кредитной организации».

2. Цель тренинга: Сформировать у слушателей правильное понимание кредита как инструмента, навык самостоятельной оценки кредитной организации, умение самостоятельно рассчитать и оценить собственные финансовые возможности и платеж по кредиту.

3. Количество участников: 157 человек

4. Ключевые задачи тренинга:

- Проведение теста «Что я знаю о кредитах?»
- Выяснить, как проверить кредитную организацию.
- Выяснить, что такое «полная стоимость кредита».
- Выяснить, как самостоятельно рассчитать платеж по кредиту.
- Игра «Жизненные ситуации».

5. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Ведущий:

Кредиты стали частью нашей жизни. Значительная часть того, что мы потребляем сегодня, приобретено на доходы, которые мы получим в будущем.

В 2015 году российские семьи в качестве оплаты за кредит в среднем отдавали 25% ежемесячных доходов, заемщики из наименее обеспеченных групп – 34,4%. Об этом свидетельствуют итоговые результаты анализа финансового поведения населения, проведенного исследовательским центром «Демоскоп» совместно со специалистами Высшей школы экономики (ВШЭ). Жизнь с кредитом – это большая ответственность, а зачастую и нагрузка на семейный бюджет. Чтобы кредит не стал обузой, а помог в движении к реализации важных финансовых

целей и не подорвал при этом стабильность финансового состояния, необходимо понимать особенности этого инструмента, правильно оценивать свои финансовые возможности.

Ведущий:

Приведите, пожалуйста, примеры важных, на ваш взгляд, финансовых целей. Необходим ли кредит для этих целей? Или есть возможность накопить самостоятельно?

Предлагаю вам пройти диагностику своего финансового здоровья, узнать ваш уровень понимания кредитов, разобраться в том, какие знания вам необходимы, чтобы гармонично выстроить отношения с этим инструментом.

Тест

1. Кредит – это:

- а) заем у знакомых «до получки»,
- б) деньги, которые банк выдает человеку под проценты на определенный срок и при условии возврата,
- в) деньги на пластиковой карте.

Ответ: Б.

2. Какие вы знаете виды кредитов? (Возможны несколько вариантов ответа):

- а) безвозмездный заем у банка,
- б) в долг под проценты у знакомых,
- в) автокредит,
- г) ипотека,
- д) кредитная карта.

Ответ: В, Г, Д.

3. Выберите подходящий вид кредита для покупки недвижимости:

- а) ипотека,
- б) автокредит,
- в) целевой потребительский кредит,
- г) кредитная карта с льготным периодом.

Ответ: А.

4. Каким должен быть платеж по кредиту, чтобы он был комфортным для семейного бюджета?

- а) Более 70% от доходов,
 - б) 50% от доходов,
 - в) не более 30% от доходов.
- Ответ: В.

5. В микрофинансовых организациях деньги можно взять... (выберите подходящий вариант):

- а) без процентов на долгий срок,
 - б) без процентов на неделю до полочки,
 - в) под 1–2% в день от 1 до 6 мес.
- Ответ: В.

6. Рефинансирование – это... (выберите подходящий вариант):

- а) когда за тебя друг выплатит кредит,
 - б) процесс, при котором один банк выдает вам кредит на погашение долга в другом банке,
 - в) заморозка кредитов.
- Ответ: Б.

7. Расшифруйте понятие ПСК (в кредитном договоре):

- а) постоянная смешанная комиссия,
 - б) производственно-строительная компания,
 - в) полная стоимость кредита.
- Ответ: В.

8. Доход семьи Воробьевых – 40 000 руб. в месяц, при этом ежемесячные траты составляют 30 000 руб. Какие платежи по кредиту будут безопасными для бюджета семьи?

- а) 8000 руб. в месяц,
 - б) 800 руб. в день,
 - в) 30 000 руб. в квартал.
- Ответ: А.

9. Студент Василий Иванов мечтает о новом компьютере за 30 000 руб. У него есть небольшие накопления в размере 10 000 руб. Василий может откладывать (копить) по 5000 руб. ежемесячно. Что выгоднее Василию: накопить самому или взять быстрый заем в микрофинансовой организации всего лишь под 2% в день на 2 месяца?

- а) Взять заем под 2% в день,
- б) продолжить копить и через четыре месяца купить себе новый компьютер,

- в) Оба варианта равноценны.
- Ответ: Б.

10. Дмитрий Павлович покупает квартиру в ипотеку, поэтому он знает, что... (выберите подходящий вариант, возможны несколько вариантов):

- а) можно взять деньги только по одному документу,
 - б) ипотечный кредит он может потратить по своему усмотрению,
 - в) купленная недвижимость является собственностью банка,
 - г) кредит выдается банком под залог недвижимости – квартиры, дома, гаража.
- Ответ: Г.

11. Аннуитетные платежи – это... (подберите подходящий вариант):

- а) уменьшающиеся каждый месяц,
 - б) увеличивающиеся каждый месяц,
 - в) ежемесячный платеж, всегда равной суммой.
- Ответ: В.

12. Елена работает в одной компании более 2-х лет, зарплату получает в рублях. Мечтает о собственной квартире. Банк предлагает Елене ипотеку в рублях по ставке 15% годовых или в валюте по ставке 12% годовых. Какой вариант оптимален для Елены?

- а) Конечно, брать ипотеку в валюте! Ставка значительно ниже, значит, и переплата будет меньше.
- б) Брать в рублях, так как доход в рублях.
- в) Рассчитать с менеджером банка оба варианта ипотеки, сравнить платежи.

Ответ: Б.

(Ответы даны для ведущего, участники самостоятельно отвечают на вопросы теста. В конце ведущий показывает ответы и предлагает оценить результаты).

Ведущий:

Как вам тест? Что вы думаете по этому поводу? Какие знания еще необходимы вам по работе с кредитами?

(Шеринг с группой).

Ведущий:

Важно помнить!

- **Кредит – это деньги, которые нужно вернуть.**
- Выплата по кредиту не должна превышать 30% от доходов в месяц.
- Заранее выяснить полную стоимость кредита.
- Внимательно изучить кредитный договор.

Следующий вопрос, который важен для потребителя: «Как выбрать кредитную организацию? На что прежде всего обратить внимание?» Какие у вас есть идеи? О чем говорит вам ваш личный опыт?

(Шеринг с группой).

Ведущий:

Первое, на что обращают внимание люди, – это представление о банке во внешнем мире, его репутация. Играть роль опыт работы банка на рынке финансовых услуг, количество филиалов и число банкоматов, удобство их расположения (не придется ли вам ехать на другой конец города для совершения какой-либо операции?).

Сайт банка. Насколько он удобен и прост для пользователя? Есть ли возможность погашать кредит через личный кабинет или вам потребуется посетить отделение банка?

В офисе самого банка обратите внимание на отношение к клиентам, организацию работы: долго ли вам приходится ждать в очередях? Почитайте отзывы о банке на специализированных сайтах (*cbr.ru, портал banki.rum и др.*), изучите рейтинги, мнения экспертов рынка, публикации в СМИ. Оцените официальный сайт, посетите банк лично. Какое впечатление у вас сложилось? Имеет значение каждая деталь.

Важно! Если вы решились на кредит, брать его нужно в той валюте, в какой получаете доход!

Условия. Банки предлагают разные условия по финансовым продуктам, в том числе и по кредитам. Не поленитесь изучить варианты и найти оптимальный для вас. Обратите внимание на то, что низкий процент, заявленный в рекламном буклете, не всегда означает реальный процент по кредитному договору. Задача

рекламного буклета или вывески – привлечь ваше внимание.

Главное правило – обязательно внимательно изучайте условия кредитного договора, читайте все, что написано мелким шрифтом, не стесняйтесь задавать вопросы специалисту банка. Помните: лучше выяснить все условия до подписания договора, чем потом столкнуться с неожиданными, ускользнувшими от вашего внимания деталями.

Обратите внимание на следующее:

- Процент по кредиту и полную стоимость кредита (ПСК). Эта величина указывается на первой странице кредитного договора в отдельном поле в правом верхнем углу.
- Ежемесячный платеж. Обычно банк сам оценивает ваши доходы и платежеспособность. Однако вам также необходимо самостоятельно посчитать, сможете ли вы регулярно вносить нужную сумму, комфортна ли она для вашего бюджета? Это важно понимать, чтобы избежать просрочек.
- Скрытые платежи: страховка, комиссии и т. п.
- Условия досрочного погашения кредита.

Важно! Вы имеете право досрочно вернуть всю сумму кредита (без уведомления кредитора) в течение 14 календарных дней с даты получения нецелевого потребительского кредита или в течение 30 календарных дней после получения целевого кредита. По истечении данных сроков можно досрочно вернуть потребительский кредит или его часть. Но, когда вы это запланируете, то обязаны уведомить кредитора за 30 календарных дней до даты возврата, если меньший срок не установлен договором. При досрочном возврате заемщик уплачивает кредитору проценты по договору на возвращаемую сумму (включая день фактического возврата).

Ведущий:

Важно помнить о том, что банки **обязаны сообщать** о полной стоимости кредита (ПСК), то есть заранее предоставлять клиенту сведения, из чего складывается сумма выплат. Будущему заемщику важно знать, что установлена формула рас-

чета ПСК. При этом в ПСК уже **должны быть включены** (если по условиям договора они предусмотрены):

- платежи по погашению основной суммы долга по кредиту,
- платежи по уплате процентов по кредиту,
- иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии),
- платежи по страхованию (если от них зависит процентная ставка, или другие платежи по кредиту, или выгодоприобретатель – не заемщик и не родственник заемщика),
- платежи заемщика в пользу третьих лиц, если обязательства заемщика по таким платежам вытекают из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица (например, страховые компании, нотариальные конторы, нотариусы, экспертные бюро по оценке).

В ПСК **не включаются**:

- платежи заемщика, обусловленные законом (например, за государственную регистрацию залога),
- платежи, связанные с ненадлежащим исполнением заемщиком договора (штрафы, пени),
- платежи заемщика по договору, зависящие от решения заемщика,
- платежи по страхованию залога,
- платежи заемщика за услуги, не связанные с кредитом.

Банки могут по-разному трактовать содержание статей, которые должны быть учтены в ПСК. Важно получить у сотрудника банка полную информацию обо всех платежах по кредиту в рублях. Банк обязан предоставить такую информацию по закону

Банки для расчетов используют формулу расчета ПСК, определенную на законодательном уровне (*федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»*). Если очень хочется проверить банк, вы можете обратиться к закону. В статье 6 «Полная стоимость потребительского кредита (займа)» вы найдете формулу и подробные указания для расчета ПСК, которые применяют банки. Удобнее проводить расчеты с по-

мощью специальных кредитных калькуляторов.

Например, <http://calculator-credit.ru/http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/>

(По возможности с группой посмотреть сайт в режиме онлайн с калькулятором, рассчитать разные варианты кредитов).

Если банк отказывается предоставить вам информацию по ПСК или же требует от вас отдельную плату за открытие счета, выдачу кредита или справку о состоянии задолженности, можете заявить о нарушении прав потребителя финансовых услуг.

Это, в свою очередь, послужит основанием для обращения в соответствующие органы для защиты своих прав. Обратитесь с письменной претензией к банку-кредитору. В случае если претензия не будет удовлетворена, направляйте жалобу в территориальное управление Роспотребнадзора. Следующая инстанция – народный суд (в случае крайней необходимости).

Игра «Жизненные ситуации»

Ведущий приглашает участников по очереди вытянуть карточку с описанием жизненной ситуации и предложить решение (карточки для выбора лежат текстом вниз). Если участник затрудняется с ответом, группа предлагает свои варианты. Ведущий поощряет групповое обсуждение.

Жизненные ситуации

1. Семья Воробьевых мечтает о приобретении нового автомобиля стоимостью 500 000 руб. Воробьевы накопили 300 000 руб. и теперь решают, как им лучше поступить: продолжить копить и дальше, занять недостающую сумму у друзей и родных или же взять машину в кредит.

Что вы порекомендуете семье? Можете ли предложить еще какой-нибудь вариант решения задачи? (*При необходимости воспользуйтесь онлайн-калькулятором*).

2. Иван Петрович планирует взять автокредит на сумму 250 000 рублей сроком на 2 года под 15% годовых. Помогите Ивану Петровичу определить, какой из способов оплаты кредита для него будет выгоднее: аннуитетный или дифференцированный?

(Для расчетов используйте кредитный калькулятор <http://calculator-credit.ru/> или калькулятор на сайте вашифинансы.рф <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/>).

3. У Виталия неожиданно закончились деньги. Он решил взять заем до зарплаты у микрофинансовой организации на сумму 50 000 рублей под 2% в сутки. Следующую зарплату, из которой наш герой планирует рассчитаться с МФО, он получит только через 30 дней. Посчитайте, сколько молодой человек в результате заплатит за такой заем, какую сумму отдаст в итоге? Ваши рекомендации Виталию.

(Ответ для ведущего: $30 \text{ дней} * 2\% = 60\%$, или 30 000 рублей придется заплатить Виталию за «деньги до зарплаты», а вернуть ему уже, соответственно, придется 80 000 рублей вместо одолженных 50 000 рублей).

4. Вероника имеет доход 50 000 руб., расходы составляют 45 000 руб. Девушка мечтает о новом автомобиле за 500 000 руб. Она планирует взять кредит под 12% годовых. Рассчитайте, сильной ли будет нагрузка на бюджет? (Для расчетов можно использовать кредитный калькулятор <http://calculator-credit.ru/>

или калькулятор с сайта вашифинансы.рф <http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/>).

Что вы посоветуете Веронике? Каким должен быть платеж, чтобы его можно было назвать комфортным для бюджета?

5. К Марье Петровне обратилась родственница, которая потеряла работу, с просьбой взять для нее кредит, так как «сейчас очень трудная ситуация, срочно нужны деньги». Родственница обещает

расплатиться, как только найдет новую работу.

Что вы порекомендуете Марье Петровне? Встречались ли в вашей жизни подобные ситуации? Если да, то какое решение вы приняли? Каков был итог? (Группа может принять активное участие в обсуждении и рассказать о своем опыте).

6. Предприятие Ивана временно понизило сотрудникам зарплату, доход стал меньше, соответственно, стало сложнее выплачивать кредит. Какие шаги, с вашей точки зрения, следует сделать Ивану?

А) Начать паниковать: «Все пропало!»

Б) Обратиться в банк с заявлением о реструктуризации кредита (снижении ежемесячного платежа), предоставив менеджеру справку с работы.

В) Погасить кредит досрочно.

7. Студент Николай имеет стипендию в 5 000 руб. + 10 000 руб. в месяц составляет помощь от родителей. Молодой человек мечтает о новом телефоне за 60 000 руб., «потому что нужно быть в тренде».

Что вы порекомендуете Николаю?

(Группа может принять активное участие на каждом этапе теста и рассказать о своем опыте).

С дополнительной информацией и материалами вы можете ознакомиться на портале вашифинансы.рф

Спасибо за внимание!

Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц»

Задание 1. Чем отличается ипотечный кредит от потребительского? Верно ли, что при покупке квартиры в кредит необходимо брать именно ипотечный кредит?

Задание 2. Почему, если вам необходим кредит для оплаты обучения, выгоднее взять специализированный кредит на образование, а не обычный потребительский кредит?

Задание 3. Верно ли, что процентные платежи – это единственный источник переплаты по кредиту?

Задание 4. Какие типы кредитов обычно имеют большие сроки погашения: кредиты с залогом или кредиты без залога?

Задание 5. Что может являться залогом для ипотечного кредита?

Задание 6. Что может являться залогом для автокредита?

Задание 7. Что, помимо залога, может служить обеспечением кредита?

Задание 8. Какие кредиты обычно имеют более низкие процентные ставки: кредиты с обеспечением или без? Почему?

Задание 9. Можно ли однозначно утверждать, что кредит с фиксированной процентной ставкой выгоднее, чем с плавающей? Почему?

Задание 10. Сбербанк России предлагает более низкие процентные ставки по кредитам для заемщиков, которые получают зарплату на карточку в том же Сбербанке. Как вы думаете, почему?

Задание 11. Почему процентные ставки по кредитам, выдаваемым микрофи-

нансовыми организациями, намного выше, чем по кредитам, выдаваемым банками?

Задание 12. Если вам необходима небольшая сумма (1000 руб.) на неделю, где бы вы ее заняли?

Задание 13. Если вам необходима сумма в 100 000 руб. и вы собираетесь выплачивать ее в течение двух лет, где бы вы ее заняли?

Задание 14. Средние процентные ставки по кредитам в рублях в российских банках с 1998 по 2003 гг. быстро уменьшались. Как вы думаете, почему?

Ответы:

Ответ на задание 1. Ипотечный кредит обязательно с залогом покупаемой недвижимости. Потребительский же кредит может быть и безо всякого обеспечения. Именно ипотечный кредит брать не обязательно. Причины взять потребительский кредит могут быть такими: ипотечный кредит сложнее оформлять (требуется экспертиза недвижимости, можно ли взять ее в залог), но если сумма кредита слишком большая для потребительского кредита, то ипотека становится более доступной.

Ответ на задание 2. Кредиты на образование часто имеют более низкие процентные ставки за счет того, что часть процентных выплат субсидируется государством.

Ответ на задание 3. Неверно. Кроме процентных платежей бывают еще не-процентные – различные комиссии.

Ответ на задание 4. Кредиты с залогом обычно заключаются на более долгие сроки. Дело в том, что наличие залога (или другого обеспечения) снижает риски банка, поэтому становится возможным

выдать кредит на более долгий срок (что само по себе увеличивает риск для банка).

Ответ на задание 5. Залог для ипотечного кредита – покупаемая недвижимость.

Ответ на задание 6. Залог для автокредита – покупаемый автомобиль.

Ответ на задание 7. Помимо залога, обеспечением кредита является поручительство третьего лица. Поручитель берет на себя обязательства по погашению кредита в случае неплатежеспособности заемщика. Не стоит брать на себя бремя поручительства по кредиту за малознакомого человека.

Ответ на задание 8. Подобно ответу на вопрос 4 процентные ставки по кредитам с обеспечением обычно ниже, чем по кредитам без обеспечения из-за того, что при этом риски банка ниже.

Назначая высокую процентную ставку по кредиту без обеспечения, банк компенсирует более высокую вероятность невыплаты кредита.

Ответ на задание 9. Плавающая процентная ставка может как увеличиться со временем, так и уменьшиться. Поэтому заранее сказать, что выгоднее, нельзя.

Ответ на задание 10. Здесь тоже речь идет о рисках банка. Наблюдая историю поступлений на зарплатную карту, Сбербанк может точнее оценить, какую сумму кредита можно выдать без большого риска неплатежей. Меньше риск – меньше ставка.

Ответ на задание 11. Здесь причина опять-таки в высоком риске невозврата кредита. Он обуславливается тем, что микрофинансовые организации максимально упрощают выдачу кредита, тем самым беря на себя всю неопределенность (не проверяют платежеспособность клиента).

Ответ на задание 12. В банке такой кредит брать нет смысла (не дадут, банку

невыгодно выдавать столь малую сумму на такой короткий срок). Если есть возможность, лучше всего занять у знакомых. В крайнем случае, в МФО или в ломбарде.

Ответ на задание 13. Такую сумму лучше всего взять в долг в банке. МФО и ломбарды отпадают из-за слишком высокой процентной ставки.

Ответ на задание 14. За этот период резко уменьшалась инфляция (которая взлетела в конце 1990-х гг.). Соответственно, банки уменьшали ставки по кредитам.

МОДУЛЬ 4. НАЛОГИ, СТРАХОВАНИЕ, ПЕНСИИ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать способность применять экономические знания о предметных областях, в которых наиболее полно выражена проблема баланса между ответственностью государства за финансовое благополучие гражданина и личной ответственностью самого гражданина (налогообложение, пенсионная система, страховая система); способность анализировать основные тенденции формирования социальной структуры современного общества в части, связанной с указанными предметными областями.

Задачи:

- Формирование понимания экономической значимости ответственного поведения налогоплательщиков.
- Формирование навыков определения целесообразности страхования как инструмента управления риском физического лица.
- Формирование личной ответственности за собственное пенсионное обеспечение.

Результаты освоения:

- Знать различные виды налогов и налоговых льгот и их влияние на доходы и расходы.
- Знать различные схемы возмещения ущерба при страховании.
- Знать концепцию асимметричной информации при страховании (влияния эффектов неблагоприятного отбора и риска недобросовестности).
- Знать особенности отечественной пенсионной системы.
- Знать альтернативные источники пенсионного обеспечения.
- Знать основные проблемы и направления совершенствования, соответственно, налоговой, страховой и пенсионной систем в нашей стране.
- Знать роль СМИ в совершенствовании налоговой, страховой и пенсионной систем.
- Уметь планировать пенсию по старости.
- Владеть навыком расчета налоговых платежей (физического лица).
- Владеть навыком выбора страхового тарифа.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на совершенствование, соответственно, налоговой, страховой и пенсионной систем в нашей стране и за рубежом.
- Самостоятельную работу по расчетам налоговых платежей и по расчетам страховых платежей на основе предложенных 8–10 задач на вычисление; в том числе задачи по расчету страховых платежей предполагается сформулировать таким образом, чтобы часть необходимой для их решения информации слушатели обнаружили с помощью самостоятельного поиска по открытым источникам.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Правильность решения домашнего задания	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Налогообложение физических лиц»</i></p> <p>Налоги как инструмент перераспределения средств в интересах общества. Основные понятия налогообложения. Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами. Налоговые вычеты и льготы и процедуры их получения. Подходы к освещению в СМИ темы налоговой дисциплины, как основополагающего принципа финансовой модели развития общества. Тенденции развития отечественной системы налогообложения. Опыт СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Страхование»</i></p> <p>Общие принципы рискованного страхования. Какого типа риски могут и не могут быть застрахованы. Участники процесса страхования. Виды страхования по объекту. Добровольное и обязательное страхование. Договор страхования и страховой полис. Из чего складывается стоимость страховки? Оценка страховых тарифов страховщиком (актуарные расчеты). Особенности условий возмещения ущерба (по первому риску, пропорциональный, франшиза). Влияние асимметрии информации при страховании: эффекты неблагоприятного отбора и риска недобросовестности. Влияние СМИ на поведение аудиторий при внедрении систем обязательного страхования (ОСАГО, ОМС). Роль СМИ в расширении пользования страховыми услугами.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Пенсионная система»</i></p> <p>Задача долгосрочного бюджетного планирования: зачем нужны пенсии? Основные типы пенсионных систем. Российская система государственного пенсионного обеспечения. Накопительная часть пенсии и возможности распоряжения ею. Негосударственные пенсионные фонды. Возрастная кластеризация аудиторий и специфика запроса возрастных кластеров к информации, связанной с пенсионным обеспечением. Развитие отечественной системы пенсионного обеспечения. Возможности самостоятельного формирования альтернативных источников пенсионного обеспечения. Опыт других стран в развитии принципов самостоятельного формирования источников пенсии. Роль СМИ в обеспечении успешного внедрения изменений в работе отечественной пенсионной системы. Влияние СМИ на повышение личной ответственности гражданина за будущее пенсионное обеспечение.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование»</i></p> <p>Расчет налоговых платежей в различных ситуациях (4-5 задач). Определение потребности в страховании того или иного вида и расчет страховых платежей (4-5 задач).</p>	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ»

Налоги как инструмент перераспределения средств в интересах общества

Налоги представляют собой законодательно установленные платежи, которые обязаны платить хозяйствующие субъекты и население в соответствии с установленными правилами для наполнения государственной казны.

В наше время налоги используются государством для перераспределения национального дохода и служат основным источником государственных доходов, необходимых для реализации его основных функций: содержания аппарата управления, силовых и социальных служб, финансирования системы социального обеспечения. Также с помощью налогов государство может нивелировать неравенство в доходах у разных групп населения с целью повышения его благосостояния в целом.

«Так, по мнению И. М. Кулишера, «Рука об руку с теорией общественного договора, обосновывающей возникновение государства, идет теория «фискального договора», объясняющая сущность и смысл обложения. В силу первой, люди объединялись в государство, для охраны и за эту охрану «отдают часть своего имущества, чтобы быть уверенными в другой части и спокойно пользоваться ею».¹

Выделяют три функции налогов: фискальную, экономическую и контрольную.

Фискальная функция налогов обеспечивает изъятие части финансовых ресурсов общества для создания материальной основы существования государства и его функционирования. В России налоговые поступления составляют более половины доходов консолидированного бюджета. Основную часть поступлений обеспечивают налог на добавленную стоимость (НДС), налог на добычу полезных ископа-

емых, акцизы на нефтепродукты, налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

«Посредством фискальной (бюджетообразующей) функции происходит изъятие части доходов граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая или не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры – библиотеки, архивы и др.), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития – фундаментальная наука, театры, музеи и многие учебные заведения и т. п. Именно эта функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев общества».²

Экономическая функция налогов состоит в их воздействии на экономическое развитие страны. Задача государства состоит в том, чтобы сформировать налоговую политику, которая обеспечит необходимый уровень государственного дохода, но не будет тормозить экономическое развитие страны.

«Целью проводимой налоговой политики является не только обеспечение правового порядка взыскания с налогоплательщиков налоговых платежей, но и проведение всесторонней оценки хозяйственно-экономических отношений, складывающихся под влиянием налогообложения. Следовательно, налоговая политика – это не автоматическое выполнение предписаний налоговых законов, а их совершенствование с целью сбалансирования интересов государства как властного субъекта и налогоплательщиков».³

Используя налоговую систему, государство может придать общественному

¹ Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 16.

² Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 25.

³ Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 19.

устройству ярко выраженный социальный характер. Подобным образом реализуется модель социального государства в Германии, Швеции, Дании, Норвегии: используются прогрессивные ставки налогообложения, значительная часть бюджетных средств расходуется на социальные нужды населения, а граждане, нуждающиеся в социальной защите, полностью или частично освобождены от налогов.

Экономическая функция налогов реализуется через регулирование, стимулирование и распределение. Регулирующая и стимулирующая составляющая предполагает использование налогов для достижения того или иного экономического эффекта, например, роста инвестиций, капитальных вложений, модернизации производственной базы, развития инновационной и внешнеэкономической деятельности, увеличения числа рабочих мест.

С помощью налогов можно стимулировать развитие тех отраслей и регионов, в которых заинтересовано общество, содействовать развитию предпринимательства.

«Регулирующая функция проявляется в изменении ставок налогов и сборов, установлении льгот для отдельных категорий налогоплательщиков, создании условий для оптимального развития предпринимательства в РФ, регулировании внешнеэкономической деятельности. Стимулирование налогоплательщиков проявляется во введении налоговых льгот, в дифференциации налоговых ставок, которые применяются государством при проведении налоговой политики».⁴

Именно регулирующая составляющая налоговой политики чаще всего служит поводом для публикаций в средствах массовой информации. Наибольший общественный резонанс вызывают такие темы, как введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, снижение налоговой нагрузки

на малый бизнес и отечественных товаропроизводителей, налогообложение транспортных средств.

Также налоги используются как инструмент распределения валового внутреннего продукта в территориальном, отраслевом и социальном разрезах. За счет перераспределения налоговых доходов государство получает возможность повышать благосостояние населения экономически отсталых регионов, развивать отрасли экономики, признанные приоритетными, поддерживать социально незащищенные слои населения.

«С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли организаций и предпринимателей, доходов граждан, направляя ее на инвестиции в капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат (приоритетные направления экономической политики)».⁵

Контрольная функция позволяет государству анализировать динамику налоговых поступлений в бюджет, сопоставлять объем налоговых доходов с потребностями в финансовых ресурсах. Это позволяет оценить как эффективность действующей налоговой системы, выявить потребность в ее реформировании, так и состояние дел в регионах, различных отраслях и сферах деятельности.

Основные понятия налогообложения

Совокупность налогов и сборов образует налоговую систему. В Российской Федерации действует трехуровневая налоговая система, в соответствии с которой налоги поступают в бюджеты трех уровней власти: федеральный, региональный и местный. Исходя из этого, каждый налог полностью или в твердо фиксированной доле (в процентах) поступает в соответствующий бюджет, за которым он закреплен.

Российское налоговое законодательство включает в себя Налоговый кодекс РФ и федеральные законы, которые вносят в него дополнения и изменения.

4 Скрипниченко В. А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В. А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 4.

5 Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Аш-мариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 27.

Налоговый кодекс устанавливает общие принципы налогообложения:

1. виды налогов и сборов, действующих на территории Российской Федерации;
2. основания и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
3. порядок расчета и уплаты федеральных налогов;
4. права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов;
5. формы и методы налогового контроля;
6. ответственность за совершение налоговых правонарушений;
7. порядок обжалования актов налоговых органов.

Порядок расчета и уплаты региональных и местных налогов и сборов устанавливают законодательные акты субъектов Российской Федерации и нормативные правовые акты муниципальных образований.

Все налоги подразделяются на две группы: прямые и косвенные.

Прямыми налогами облагаются доходы и имущество физических и юридических лиц. К этим налогам относятся: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, ресурсные платежи, налог на имущество организаций.

Косвенные налоги представляют собой налоги на потребляемые товары и услуги и включаются в цену товара или услуги. Формально плательщиком налога выступает продавец, однако фактически налог платит покупатель в момент реализации товаров или услуг. К числу косвенных налогов относятся налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизы.

«Отсутствуют прямые налоги с населения в ряде арабских стран – Брунее, Бахрейне, Катаре, Кувейте. Хотя экономическое и политическое положение данных стран различно, однако у них есть общая черта – участие населения в управлении государством минимально. При этом ощущается прямая связь политической системы с системой налогообложения: косвенные налоги скрывают от налогоплательщика сумму, которую он платит государству, подавляют стремление к самоуправлению. Прямые налоги, на-

оборот, побуждают каждого налогоплательщика контролировать расходование правительством сумм, уплаченных в виде налогов».⁶

«Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения:

- 1) объект налогообложения;
- 2) налоговая база;
- 3) налоговая ставка;
- 4) налоговый период;
- 5) порядок исчисления налога;
- 6) порядок и сроки уплаты».⁷

Налогоплательщик – это физическое или юридическое лицо, на которое законодательно возложена обязанность уплачивать налоги. Кроме того, на работодателей возлагается функция налогового агента. Организации и индивидуальные предприниматели, выплачивающие заработную плату своим сотрудникам, обязаны вести учет исчисленных и уплаченных налогоплательщику доходов, исчислять, удерживать и перечислять налоги в налоговую инспекцию по месту своего учета. Такое же правило действует и в отношении дивидендов, которые компания выплачивает своим учредителям – физическим лицам.

Контроль над соблюдением законодательства о налогах и сборах с 2004 года возложен на Федеральную налоговую службу России. Свои функции ФНС России исполняет через систему территориальных органов.

Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами

Физические лица в России обязаны уплачивать налог на доходы физических лиц, транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц. Кроме того, из начисленной заработной платы работника производятся обязательные отчисления в социальные страховые фонды – Пенсионный фонд

6 Налоговое право: Учебник / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – с. 21.

7 Скрипниченко В. А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В. А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 9.

России, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Федеральный фонд социального страхования. Из этих взносов формируются пенсия, оплата больничных листов и социальные пособия. Помимо этого физические лица несут бремя уплаты косвенных налогов – налога на добавленную стоимость и акцизов на алкоголь, табак и нефтепродукты. По некоторым оценкам, физические лица фактически уплачивают до 70% сумм косвенных налогов, поступающих в бюджет России.

Плательщиками налогов являются физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации. Это могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.

При этом в зависимости от времени пребывания на территории России налогоплательщик получает статус налогового резидента или нерезидента.

Налоговым резидентом признается физическое лицо, которое пребывает на территории России не менее 183 календарных дней подряд в течение 12 следующих подряд месяцев. Таким образом, статус налогового резидента может быть присвоен гражданам иностранного государства, а российский гражданин может не иметь статуса резидента.

Основная налоговая нагрузка на население связана с уплатой налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Объектом налогообложения у физических лиц является совокупный доход, полученный за год. С 2000 года в России действует плоская шкала налогообложения доходов физических лиц: это значит, что ставка налога одинакова для всех и не зависит от размера дохода. В то же время российским законодательством установлены разные ставки НДФЛ для разных видов доходов физических лиц.

Доходы физических лиц – налоговых резидентов – от трудовой деятельности облагаются НДФЛ по ставке 13%. Выигрыши и призы в конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг облагаются НДФЛ по ставке 35%. Также по ставке 35% в некоторых случаях облагаются НДФЛ процентные

доходы по вкладам в российских банках и доходы в виде материальной выгоды.

Нерезиденты платят НДФЛ по ставке 13% с доходов от осуществления трудовой деятельности, 15% – с доходов в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций и по ставке 30% со всех остальных видов доходов.

«С точки зрения налогообложения НДФЛ между резидентами и нерезидентами есть существенная разница. Так, налоговые резиденты уплачивают НДФЛ с доходов, полученных как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. Нерезиденты уплачивают налог только с доходов, полученных от источников в Российской Федерации».⁸

Физические лица обязаны предоставлять в налоговые органы отчет о своих доходах помимо заработной платы по трудовому договору. Для этого заполняется налоговая декларация.

Декларацию о доходах в налоговый орган предоставляют:

1. физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, – по суммам доходов, полученных от осуществления такой деятельности;
2. нотариусы, адвокаты и другие лица, занимающиеся частной практикой, – по суммам доходов, полученных от такой деятельности;
3. физические лица – исходя из сумм вознаграждений, полученных от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам найма или договорам аренды любого имущества;
4. физические лица – исходя из сумм, полученных от продажи имущества, принадлежащего этим лицам на праве собственности;
5. физические лица – налоговые резиденты РФ, получающие доходы от ис-

⁸ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ, с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000.

- точников, находящихся за пределами РФ, – исходя из сумм таких доходов;
6. физические лица, получающие другие доходы, при получении которых не был удержан налог налоговыми органами, – исходя из сумм таких доходов;
 7. физические лица, получающие выигрыши, выплачиваемые организаторами лотерей, тотализаторов и других игр, – исходя из сумм таких выигрышей.

«Индивидуальные предприниматели занимают особое место среди плательщиков НДФЛ, поскольку, с одной стороны, являются самостоятельными плательщиками данного налога, а с другой – налоговыми агентами, то есть, уплачивают налог как с доходов, выплаченных другим гражданам (кроме предпринимателей), так и со своих доходов».⁹

Транспортный налог уплачивают физические лица, которые владеют транспортными средствами. Транспортное средство является объектом налогообложения. Налоговой базой для расчета налога на автомобили служит мощность двигателя.

Земельный налог уплачивают физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Налог на имущество физических лиц уплачивают физические лица, обладающие правом собственности на имущество в виде объектов недвижимости – жилых помещений (квартир, комнат), жилых домов, гаражей, машиномест в гаражах, дач и других зданий, строений, сооружений, помещений.

Налоговые вычеты и льготы и процедуры их получения

Льготы по налогам и сборам представляют собой возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере для отдельных категорий налогоплательщиков и плательщиков сборов.

НДФЛ не облагаются государственные социальные пособия и субсидии, предоставленные на основании положений федерального, регионального или местного законодательства и за счет средств соответствующих бюджетов, например, на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Также не облагаются НДФЛ пенсии и стипендии за исключением случаев, когда пенсии и стипендии выплачиваются организациями за их счет. НДФЛ не облагают алименты и доходы в денежной и натуральной формах, полученные в дар от близких родственников: родителей, детей, братьев и сестер, дедушек, бабушек и внуков. А доходы в виде наследства в принципе не облагаются НДФЛ, независимо от степени родства между наследником и наследодателем. Не облагаются НДФЛ процентные доходы по государственным и муниципальным ценным бумагам. Полный перечень необлагаемых НДФЛ доходов включает около сотни вариантов и указан в ст. 217 главы 23 части второй Налогового кодекса РФ,

Российское законодательство предусматривает налоговые вычеты: из дохода физического лица, облагаемого налогом по ставке 13%, вычитается определенная сумма, с которой не взимается НДФЛ. Если доход облагается по ставке 13%, то, прежде чем рассчитывать налог, доход нужно уменьшить на сумму налоговых вычетов. В зависимости от того, что служит основанием для получения налоговых вычетов, они делятся на стандартные, профессиональные, социальные, имущественные и инвестиционные. Такие вычеты предоставляются только налоговым резидентам Российской Федерации.

Причем вернуть можно только реально уплаченный налог, а если налогоплательщик не платит НДФЛ, то получить вычет нельзя. Например, вычет не сможет получить неработающий пенсионер, безработный или предприниматель, который платит единый налог на вмененный доход либо использует упрощенную систему налогообложения, поскольку все они не платят НДФЛ.

Стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщикам, которые относятся к числу основных полу-

9 Рахманова С. Ю. Актуально о НДФЛ. / М.: Бертон-Паблшинг, 2008. – с. 3

чателей социальных льгот. Кроме того, повсеместно распространен стандартный налоговый вычет для родителей, усыновителей или попечителей несовершеннолетних детей, а также для их супругов. За каждого ребенка из дохода физического лица вычитается определенная сумма, которая не подлежит налогообложению. Следует отметить, что по состоянию на 2017 год размеры стандартных налоговых вычетов представляли собой чисто символические суммы, от 500 до 3 тыс. рублей. Соответственно, сумма экономии на уплате налога составляет от 65 до 390 рублей. Исключение составляет вычет, который предусмотрен для родителей и усыновителей детей-инвалидов, – 12 тыс. рублей.

Для использования стандартного налогового вычета нужно подать заявление работодателю о подтверждении своего права на него. Если налогоплательщик не работает по найму, заявление нужно подать в налоговый орган вместе с декларацией о доходах.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются в сумме расходов, непосредственно связанных с извлечением доходов от профессиональной деятельности без трудового договора с работодателем. Такими доходами Налоговый кодекс РФ признает:

1. доходы, полученные от предпринимательской деятельности;
2. доходы, полученные частнопрактикующими лицами (нотариусы, адвокаты и т. п.);
3. доходы, полученные от выполнения работ или оказания услуг по договорам гражданско-правового характера;
4. авторские вознаграждения, вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов.
5. Чтобы реализовать право на профессиональный налоговый вычет, физическое лицо может подать декларацию о доходах и заявление на возврат излишне уплаченного налога. Также можно подать заявление налоговому агенту – источнику дохода, который при исчислении НДФЛ уменьшит налоговую базу на сумму понесенных расходов.

Социальные налоговые вычеты предоставляются в сумме, потраченной налогоплательщиком на благотворительность, образование и медицинские услуги – себе и своим детям. Эти вычеты предоставляются по факту расходов налогоплательщика с определенными ограничениями по сумме.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщикам в двух случаях:

1. при продаже имущества – недвижимости, транспортных средств, долей в предприятии;
2. при покупке жилья – в размере фактически произведенных расходов на строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилых домов, квартир, комнат или доли (долей) в них, а также земельных участков или доли (долей) в них, на которых расположены приобретаемые жилые дома или доля (доли) в них, или для индивидуального жилищного строительства.

В том числе имущественный налоговый вычет предоставляется в сумме фактически произведенных налогоплательщиком расходов на погашение процентов по займам и кредитам, израсходованным на строительство либо приобретение на территории Российской Федерации перечисленных объектов недвижимости, а также на погашение процентов по кредитам, полученным от банков в целях рефинансирования (перекредитования) таких кредитов. Имущественный налоговый вычет на сумму дохода от продажи имущества предоставляется по факту получения дохода. Его размер будет равен полной сумме полученного дохода, если имущество находилось в собственности налогоплательщика не менее трех лет. Если имущество находилось в собственности меньше трех лет, сумма вычета будет ограничена – в 2017 году предельный размер такого вычета при продаже жилья и земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, составлял 1 млн рублей, при продаже другого имущества – 250 тыс. рублей.

Имущественный налоговый вычет в сумме расходов на строительство

либо приобретение жилья предоставляется один раз в жизни. По состоянию на 2017 год максимальный лимит имущественного налогового вычета составлял 2 млн рублей на приобретение недвижимости и 3 млн рублей, если вычет включал расходы на проценты по займам или кредитам. Таким образом, налогоплательщик может вернуть уплаченный им налог на сумму 260 и 390 тыс. рублей соответственно.

Чтобы воспользоваться льготой в виде социальных и имущественных налоговых вычетов, налогоплательщик должен подать в налоговый орган декларацию о доходах, заявление о праве на налоговый вычет и возврате излишне уплаченного налога. Кроме того, надо предоставить в налоговый орган документы, подтверждающие право на вычет: это может быть договор на предоставление медицинских или образовательных услуг, договор купли-продажи, кредитный договор и справка о сумме уплаченных процентов. На основании этого заявления из бюджета перечисляют сумму, равную уплаченному налогу в пределах установленных лимитов.

Существует и другой вариант использования этой льготы: налогоплательщик может получить налоговый вычет через работодателя. В этом случае заявление о праве на налоговый вычет подают работодателю и вместо возврата налога из бюджета с налогоплательщика прекращают удерживать НДФЛ до тех пор, пока не исчерпается сумма вычета.

Инвестиционные налоговые вычеты дают право уменьшить облагаемый НДФЛ доход на сумму денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет (не более 400 тыс. рублей), и сумму дохода, полученного по операциям, которые учитываются на этом счете. Этот вычет предоставляется с обязательным условием, что налогоплательщик будет использовать индивидуальный инвестиционный счет не менее трех лет с момента заключения договора на его ведение.

Заявить о своем праве на инвестиционный налоговый вычет можно через на-

логового агента или подать декларацию о доходах и заявление на возврат излишне уплаченного налога.

Транспортный налог относится к региональным налогам, поэтому налоговые льготы и порядок их применения устанавливают как Налоговый кодекс РФ, так и законы субъектов Российской Федерации. Земельный налог и налог на имущество физических лиц относятся к местным налогам, поэтому налоговые льготы по ним и порядок их применения устанавливают нормативные правовые акты представительных органов муниципальных образований о налогах.

Льготы по транспортному и земельному налогу, налогу на имущество традиционно предоставляют таким категориям налогоплательщиков, как Герои Советского Союза, Герои Социалистического Труда, Герои Российской Федерации, обладатели государственных наград, инвалиды и ветераны Великой Отечественной войны, инвалиды и ветераны боевых действий, инвалиды I и II групп, инвалиды с детства, родители и попечители детей-инвалидов, а также родители и попечители в многодетных семьях, граждане, подвергшиеся воздействию радиации вследствие экологических катастроф в Чернобыле, на реке Теча в Челябинской области и в Семипалатинске.

Налоговым кодексом РФ от уплаты налога на имущество физических лиц освобождены пенсионеры в отношении одного объекта по каждой категории имущества, облагаемого налогом. Все остальные могут использовать льготу, которая позволяет уменьшить общую площадь, которая служит налоговой базой: для жилых помещений на 20 квадратных метров на одного собственника, в отношении жилых домов – на 50 квадратных метров.

Подходы к освещению в СМИ темы налоговой дисциплины как основополагающего принципа финансовой модели развития общества

Между участниками налоговых отношений неизбежно возникает объективное противоречие. «С позиции государства налоги представляют собой

денежные доходы казны. С позиции налогоплательщика – это изъятие части его собственного дохода. Если государство заинтересованно в росте налоговых доходов, то налогоплательщик желает снижения налогового бремени».¹⁰

Это противоречие порождает проблему уклонения от уплаты налогов. В современной истории России массовый характер приобрела проблема так называемых «серых» зарплат, когда часть зарплаты работник получает официально, а другую часть, зачастую более существенную, получает «в конверте», из неучтенных средств. Работодатели занижают реальный размер зарплат, чтобы снизить бремя выплат страховых взносов в социальные фонды, которые представляют собой серьезную финансовую нагрузку – в 2017 году общая сумма страховых взносов составляла 30% от заработной платы работника. Помимо этого физические лица скрывают свои доходы от различных видов деятельности, уклоняясь от уплаты НДФЛ.

Проблема «серых» зарплат и способы ее решения обсуждаются в СМИ с девяностых годов XX века. Основными причинами уклонения физических лиц от уплаты НДФЛ считаются высокая налоговая нагрузка, правовой нигилизм, который сохраняется в обществе с эпохи перестройки, слабый контроль и недостаточно жесткие санкции за нарушение налогового законодательства в этой сфере. С точки зрения государства, теневой сектор создает недобросовестную конкуренцию законопослушным налогоплательщикам. Поэтому вывод зарплат «из тени» нужен не столько ради увеличения объема налоговых поступлений в бюджеты, сколько ради создания справедливых условий конкуренции в стране.

С позиции налогоплательщика «серые зарплаты» провоцируют произвол работодателя, который может в любой момент безнаказанно лишить работника существенной части заработка и отпуск-

ных. Кроме того, зарплаты «в конверте» лишают работника права на оплату больничных листов и начисления пенсии в соответствии с реальной величиной его заработка.

В последние годы СМИ проделали большую работу по информированию работников о том, как негативно скажется на размере их пенсии в будущем уклонение от уплаты НДФЛ и страховых взносов в социальные фонды. Также в СМИ регулярно публикуются материалы о том, куда можно обращаться за помощью, если работодатель занижает официальную зарплату.

Частью кампании по борьбе с «серыми» зарплатами выступают информационные материалы о результатах проверок и наказаниях работодателей, оптимизирующих налоговую нагрузку незаконными методами.

Важной работой СМИ по повышению налоговой дисциплины среди физических лиц стали ежегодные информационные кампании, в рамках которых сообщается, когда и кому необходимо подать декларацию о доходах физических лиц и заплатить налог. Аналогичным образом проводятся кампании по информированию физических лиц о необходимости уплатить транспортный налог, земельный налог и налог на имущество физических лиц с уточнением ставок и сроков уплаты налога.

Тенденции развития отечественной системы налогообложения

Система налогообложения в России с 1991 года претерпела радикальную перестройку. При социалистической плановой экономике налоговая система не играла важной роли в наполнении бюджета и регулировании экономических процессов. В шестидесятые годы в СССР была предпринята попытка снизить налоги с заработной платы рабочих и служащих вплоть до полной отмены.

«В период существования в России социалистической экономики было распространено мнение, что налоги с населения, и прежде всего подоходный налог с рабочих и служащих, не имеют политической и социальной почвы и не

10 Скрипниченко В. А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В. А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 3.

слишком важны как источник бюджета. На самых разных уровнях предлагалось ограничиться взиманием в бюджет платежей с доходов организаций».¹¹

В 1991 году была учреждена Государственная налоговая служба России и сформировалась новая законодательная база по налогам и сборам. В 1998 году усиленные роли налоговой службы в стране ознаменовались созданием Министерства по налогам и сборам РФ.

В это время начался второй этап реформирования налоговой системы с учетом развития малого бизнеса в стране. Были разработаны специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Результат налоговых реформ 1998–2004 годов предпринимательское сообщество считает наилучшим вариантом налоговой системы. Однако в последующие годы в налоговое законодательство были внесены дополнения и изменения, которые, по мнению предпринимателей, значительно повысили налоговую нагрузку на малый бизнес. Предприятия на упрощенной системе налогообложения обязали платить налог на имущество, повысили тарифы страховых взносов в социальные фонды, ввели торговые сборы, систему транспортных сборов «Платон», в худшую сторону изменилась система кадастровой оценки недвижимости, от которой зависят ставки налога на имущество и арендные ставки.

Реформирование налоговой системы является постоянной темой энергичных дискуссий в обществе и в СМИ. И власти, и бизнес-сообщество, и общественные деятели сходятся в том, что от изменения существующей налоговой системы во многом зависит успех экономических преобразований в стране.

Основные направления налоговой политики на 2017–2019 годы разработаны Министерством финансов РФ и утверждены федеральным законом. В послании к Федеральному Собранию 1 декабря 2016 года Президент России Владимир

Путин указал, что основная цель перемен в области налоговой политики – стимулировать активность участников деловой сферы. А Министерство финансов РФ определило приоритетной задачей налоговой реформы достижение стабильного и предсказуемого уровня налоговой нагрузки.

Министр финансов Российской Федерации Антон Силуанов обозначил первоочередной задачей повышение собираемости налогов, вывод из тени доходов населения и бизнеса. Добиться этого предполагают стимулирующими мерами – за счет снижения фискальной нагрузки на фонд оплаты труда. Как показывает практика прошлых лет, эта мера производит ощутимый эффект: после снижения в 2005 году базовой ставки единого социального налога с 35,6% до 26% было отмечено значительное снижение доли теневой экономики. Инструментом борьбы с теневым сектором экономики должно стать расширение сферы применения безналичных расчетов и усиление надзора за использованием контрольно-кассовой техники в розничной сфере.

Одной из ключевых задач по реформированию существующей налоговой системы станет ее упорядочивание. В частности, правительству поручено создать реестр неналоговых платежей и выработать единые подходы к ним, упорядочить существующие фискальные льготы, сделать их адресными, отказаться от неэффективных инструментов.

Для стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса планируется оптимизировать государственное регулирование: упростить налоговое администрирование, сократить налоговую и статистическую отчетность и систематизировать различные платежи в казну.

Также планируется совершенствовать систему налогообложения добычи нефти и порядок налогообложения НДС.

Опыт СМИ в поддержке законодательных инициатив в сфере налогообложения

Средства массовой информации традиционно относятся к любым нововведениям в налоговой сфере скептически

11 Налоговое право: Учебник / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – с. 18.

и в первую очередь ставят своей целью оценить все позитивные и негативные последствия для экономики и общества.

Безусловной поддержкой СМИ пользовались только законодательные инициативы, которые были однозначно позитивными для налогоплательщиков, как, например, отмена налога с продаж в 2004 году или снижение страховых взносов в социальные фонды для предпринимателей.

В 2014 году в СМИ развернулась кампания по информированию населения об изменении порядка расчета налога на имущество физических лиц: было объявлено, что вместо привычной инвентаризационной стоимости в 2016 году налог будут рассчитывать, исходя из кадастровой стоимости объекта недвижимости. Новый принцип декларировался как способ более справедливый, позволяющий повысить налоговую нагрузку на владельцев дорогой недвижимости.

Некоторые СМИ подогревали панические настроения, возникшие в обществе, и прогнозировали рост налога до неподъемной для населения величины. Однако большинство СМИ взвешенно подошли к этой теме, разъяснив на примерах, что размер налога для большинства изменится незначительно. Это помогло заметно снизить градус напряженности в обществе.

В 2015 году благодаря СМИ распространилась информация о появлении инвестиционного налогового вычета для владельцев индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Этот вид счетов и связанная с ним налоговая льгота были специально разработаны в рамках государственной политики по стимулированию инвестиционной активности населения. СМИ принадлежит большая заслуга в популяризации этого нового финансового продукта и преимуществ, которые получает инвестор, который управляет своим портфелем посредством ИИС.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью с директором департамента труда и социального развития Приморского края Лилией Лаврентьевой

вой «В Приморье зарплаты выходят «из тени» («Комсомольская правда», 02.08.2016) представляет собой типичный образец публикации в российских СМИ, посвященной проблеме уклонения от уплаты налогов с использованием «серых» зарплат – занижения официального размера заработной платы работника. Эта схема позволяет экономить средства фонда оплаты труда, поскольку занижение размера зарплаты позволяет пропорционально снизить размер налога на доходы физических лиц и страховых взносов в социальные фонды.

Оперативным поводом для этого материала и большинства публикаций аналогичного характера выступают результаты проверки работодателей контролирующими органами. В публикации рассказывается о том, какими путями выявляли правонарушителей и какие меры воздействия в отношении них были предприняты: «В ходе месячника по легализации трудовых отношений выявлены 1632 работника, с которыми не были заключены трудовые договоры. Из них 1602 человека уже трудоустроены официально. «Черный» список недобросовестных работодателей направлен в прокуратуру Приморского края. Им предстоит объяснить имеющиеся факты несоблюдения трудового, бюджетного и налогового законодательства. Выявлено 168 предприятий и организаций-нарушителей».

Традиционно в публикациях такого рода рассказывается о том, какой вред «серые» зарплаты наносят, в первую очередь, самому работнику, и куда он может пожаловаться на нарушение своих прав: «На сайте ГИС «Народный контроль» в разделе субъекта РФ нами добавлена категория «Неформальная занятость» (nk.primorsky.ru). Все сообщения граждан о работодателях, нарушающих трудовое законодательство, сразу же отслеживаются специалистами департамента. Кроме того, работу с анкетами по неформальной занятости никто не отменял. Мы заинтересованы в предоставленной гражданами любой объективной информации».

В этой публикации, как и в большинстве журналистских материалов такого

рода, подача материала, как правило, отличается сухим, канцелярским стилем изложения, перенасыщенностью цифровыми данными. Это затрудняет восприятие материала и снижает интерес читателя к публикации. В то же время разбивка текста на небольшие главки и яркие иллюстрации облегчают восприятие текста.

Источник: <http://www.crimea.kp.ru/daily/26563/3578851/>

Статья «Налоги на недвижимость будут расти, но пока россиянам удается экономить на льготах и вычетах» (Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107) служит образцом типично журналистского материала информационно-разъяснительного характера, посвященного изменениям принципа расчета налога на имущество физических лиц в России.

Статья информирует читателей о значимых моментах, связанных с переходом от расчета налога на основе инвентаризационной стоимости к расчету на основе кадастровой стоимости недвижимости. В публикации подробно описываются льготы и вычеты, которыми могут воспользоваться собственники имущества при исчислении налога. Также рассказывается о проблемах, связанных с некорректным определением кадастровой стоимости недвижимости, и как можно ее оспорить в подобной ситуации.

Тема отличается высокой актуальностью, поскольку затрагивает подавляющее большинство населения. Хотя в целом полезные для читателя сведения изложены в доступной форме, стиль изложения монотонный, язык перенасыщен казенными оборотами, а визуально текст выглядит «слепым», потому что не имеет подзаголовков. «Льготы и вычеты сохранятся и после 2020 года. При этом сейчас вычеты распространяются на всех без исключения: для квартир это 20 кв. метров, для домов – 50 кв. метров, для комнат в коммуналках – 10 кв. метров. Благодаря вычетам московские налогоплательщики при уплате налога за 2015 года сэкономили более 2 млрд рублей или около 700 рублей каждый, отмечают в Департаменте».

При подготовке материалов на такие специфические темы, как налогообложение, следует учитывать, что объем свыше 2 тыс. знаков требует дробления на части и максимального использования приемов, облегчающих восприятие текста читателем: это может быть инфографика, а также врезки, иллюстрации.

Источник: <http://1prime.ru/articles/20170213/827148925.html>

Расширенная заметка на портале РБК «Голодец рассказала об обсуждении в правительстве прогрессивной шкалы НДФЛ» (Портал РБК, 21.11.2016) посвящена актуальной в российском обществе теме – дифференциации ставки налога на доходы физических лиц для разного уровня доходов.

Информационным поводом служит заявление вице-премьера Российской Федерации Ольги Голодец о том, что Правительство России прорабатывает вопрос о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц. Уточняется, что изменение шкалы налогообложения рассматривается как способ преодоления бедности в стране.

Заметка содержит развернутый бэкграунд, который подробно описывает предысторию вопроса и официальные данные о размере номинальной заработной платы в стране. Описание состоит из пересказа заявлений государственных и общественных деятелей по поводу возможности перейти к прогрессивной шкале налогообложения физических лиц, также упоминается о том, что на рассмотрение Государственной Думы РФ внесен законопроект соответствующего содержания.

Подача и содержание материала полностью соответствуют всем требованиям жанра, позволяя читателям получить объективное представление о том, каковы перспективы введения прогрессивной шкалы налогообложения.

Источник: <http://www.rbc.ru/economics/21/11/2016/5832c3cc9a7947474f59f6b3>

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ, с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – № 32. – ст. 3340.
3. Закон РФ от 21.03.1991 № 943-1 (ред. от 03.07.2016) «О налоговых органах Российской Федерации». // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. – № 15. – ст. 492.
4. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики: учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 215 с.
5. Ахмадеев Р. Г., Косов М. Е. Налогообложение доходов и имущества физических лиц. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 360 с.
6. Алисенов А. С. Налоговое стимулирование инноваций в экономике России. Монография. – М.: Проспект, 2016. – 128 с.
7. Ильичева М. Ю. Все о налогах (для частных лиц). – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 205 с.
8. Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашмаринной. – М.: КНОРУС, 2016. – 294 с.
9. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения / И. А. Майбуров, Н. В. Ушак, М. Е. Косов. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 423 с.
10. Рахманова С. Ю. Актуально о НДФЛ. – М.: Бератор-Паблишинг, 2008. – 192 с.
11. Скрипниченко В. А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное – СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – 464 с.
12. Налоговое право: Учебник / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – 591 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоят основные функции налогов?
2. На какие два основных вида делятся налоги?
3. Какие налоги в России взимают с физических лиц?
4. Какие признаки определяют налог?
5. Кто из физических лиц обязан предоставлять декларацию о доходах в налоговый орган?
6. Перечислите виды налоговых вычетов.
7. Кто может получить налоговый вычет?
8. Какие льготы по налогам для физических лиц предусмотрены по налогу на имущество физических лиц?
9. Основное противоречие между участниками налоговых отношений.
10. В чем состоит проблема «серых» зарплат для государства и для налогоплательщика?

Методические рекомендации к лекции «Налогообложение физических лиц»

Предложенная тема является обязательной для изучения, поскольку в ходе ее изучения должны быть рассмотрены ключевые вопросы, связанные с налогообложением физических лиц, виды налогов с физических лиц, налоговый вычет, подходы к освещению СМИ проблематики налогообложения как системе перераспределения финансовых ресурсов в экономике.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия – ознакомить студентов с основными видами налогообложения физических лиц, видами налоговых вычетов, ставками налогообложения, а также показать роль СМИ в повышении налоговой дисциплины граждан и поддержке законодательных инициатив в сфере налогообложения.

Ключевые понятия: налог, налогообложение, сбор, налогоплательщик, ставка налога, порядок исчисления налога, объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая льгота, пеня по налогам, налоговый вычет, налоговая декларация, налоговый агент, транспортный налог, подоходный налог, налог на имущество, государственная пошлина, земельный налог.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в системе налогообложения физических лиц;
- определять элементы налога;
- рассчитать сумму налога;
- использовать налоговые льготы и налоговые вычеты для снижения налоговой нагрузки;
- заполнять налоговую декларацию;
- определять сильные и слабые стороны публикаций СМИ в сфере налогообложения.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы основные понятия, связанные с налогообложением физических лиц;
- что представляет собой налоговая база;
- каковы виды налогов с физических лиц;
- каковы виды налоговых ставок;
- что представляет собой налоговый вычет;
- каковы случаи выплаты налогового вычета;
- каковы основные подходы СМИ к освещению темы налоговой дисциплины граждан;
- каково значение СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения.

Личностные характеристики и установки:

- усвоение основ налоговой дисциплины;
- усвоение прав и обязанностей налогоплательщика;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как возможности повышения налоговой сознательности граждан;
- осознание ответственности СМИ за повышение реализации законодательных инициатив в сфере налогов.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на укрепление

налоговой дисциплины, а также информированности граждан об изменениях в налогообложении.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно обсудить со студентами, с какими видами налогов с физических лиц они уже сталкивались, какие налоги они уплачивали самостоятельно.
2. После объяснения материала по налоговым ставкам и их видам можно разделить слушателей на 2 группы и предложить одной группе выступить в пользу прогрессивного подоходного налога, другой – пропорционального. Время – 15 мин.
3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМН. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия налоговой проблематики и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в командной работе;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

В ПРИМОРЬЕ ЗАРПЛАТЫ ВЫХОДЯТ «ИЗ ТЕНИ»

Более полутора тысяч человек официально оформились на работе по итогам месячника по легализации трудовых отношений.

«Комсомольская правда», 02.08.2016

Более полутора тысяч человек официально оформились на работе по итогам месячника по легализации трудовых отношений.

В Приморье ведется настойчивое противодействие не вполне честным работодателям, которые стремятся «оптимизировать» свои затраты, уклоняясь от налогов и обязательных взносов. На заседании межведомственной комиссии подвели итоги месячника по легализации трудовых отношений, прошедшего в регионе. О результатах проверок наш корреспондент побеседовала с **директором департамента труда и социального развития края Лилией Лаврентьевой.**

– **Лилия Фёдоровна, месячники по легализации трудовых отношений в Приморье проводятся регулярно. Растет ли сознательность работодателей, по вашим наблюдениям?**

– В сравнении с предыдущими месячниками результаты порадовали. Мы отметили высокий процент опрошенных граждан, работающих по трудовым договорам с оформлением трудовой книжки. Почти 76 процентов получают официальную заработную плату с прилагаемым пакетом социальных выплат.

Увеличение уровня перечисления страховых взносов, которые работодатель перечисляет из фонда оплаты труда, говорит о снижении уровня неформальной занятости в регионе.

За шесть месяцев 2016 года работодатели Приморья перечислили в Пенсионный фонд России 22 миллиарда рублей страховых взносов. Это на 1,6 миллиарда рублей больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

– **Насколько активно ведется работа по борьбе с неформальной занятостью в муниципалитетах?**

– По состоянию на 20 июля 2016 года на территории Приморского края выявлено более 11,6 тысячи работников, с которыми трудовые договоры не заключались. Из них 11 365 человек уже оформили официально трудовые отношения. Достигнуты хорошие показатели работы в этом направлении в Арсеньеве, Спасске-Дальнем, Находке, Хорольском, Кавалеровском, Чугуевском, Анучинском, Яковлевском и Черниговском муниципальных районах. В то же время низкие показатели наблюдаются в Уссурийске, Ольгинском, Пограничном, Дальнереченском, Шкотовском муниципальных районах.

– **Какие меры принимаются в отношении работодателей, выплачивающих своим сотрудникам зарплату «в конвертах»?**

– В ходе месячника по легализации трудовых отношений выявлены 1632 работника, с которыми не были заключены трудовые договоры. Из них 1602 человека уже трудоустроены официально. «Черный» список недобросовестных работодателей направлен в прокуратуру Приморского края. Им предстоит объяснить имеющиеся факты несоблюдения трудового, бюджетного и налогового законодательства. Выявлено 168 предприятий и организаций – нарушителей.

– **Чем рискует работодатель, когда использует незаконную схему оплаты труда?**

– При выявлении недоплаты по страховым взносам на неуплаченные суммы начисляются пени, а также налагаются штрафные санкции. Кроме того, данный

факт является серьезным нарушением трудового законодательства, что может грозить административным наказанием. Нарушение трудового законодательства, в том числе в части минимального размера оплаты труда, сроков выплаты заработной платы, формы оплаты труда и других положений трудового законодательства, влечет штрафные санкции. В соответствии с Кодексом об административных нарушениях РФ юридическое лицо может полатиться суммами от 50 до 70 тысяч рублей.

– Как удалось вычислить слишком экономных руководителей, вряд ли они сами написали «явку с повинной»?

– В рамках мероприятий месячника был проведен социологический опрос по теме «Неформальная занятость». Рабочие группы, созданные при главах муниципальных образований края, собрали и обработали более 8,5 тысячи анкет. В основном среди участников анкетирования – граждане трудоспособного возраста, имеющие среднее профессиональное или высшее образование, работающие в сферах образования, транспорта, торговли, строительства, здравоохранения и оказания услуг населению. Особенно активное участие в опросе приняли владивостокцы и жители Спасского муниципального района. Анкетирование было анонимным, поэтому участники отвечали на вопросы объективно и открыто.

Чаще всего нарушения зафиксированы в сферах сельского хозяйства, строительства, гостиничного бизнеса, а также среди организаций, занимающихся обслуживанием автомобилей.

– Чем опасна «серая» зарплата для самих работников?

– «Серые» заработки поначалу незаметно, а со временем весьма болезнен-

но бьют по карману каждого из тех, кому платят, обходя закон. Соглашаясь с предложенными условиями оплаты труда, при которых лишь малая часть является легальной, работник рискует лишиться фактически заработанных денег в случае возникновения конфликтов с руководством. Недополученные выплаты в Фонд соцстраха – это низкий размер больничного, детских пособий, других выплат. То есть полное отсутствие социальных гарантий, предоставление которых регулируется на законодательном уровне. Получатель зарплаты «в конверте» теряет право на достойную пенсию, ведь отчисления в ПФР производятся на основании «белой» части зарплаты. Именно из этих отчислений складывается будущая пенсия работника. Работнику, получающему «на бумаге» небольшую заработную плату, может быть отказано в предоставлении кредита на крупную сумму или в оформлении ипотеки в банке, даже если «серая» часть его зарплаты гораздо больше «белой».

– Лилия Фёдоровна, в рамках прошедшего месячника у жителей Приморья была возможность пожаловаться на недобросовестного работодателя, заполнив анкету на сайте департамента труда и социальной защиты. А как сейчас можно защитить свои права?

– На сайте ГИС «Народный контроль» в разделе субъекта РФ нами добавлена категория «Неформальная занятость» (nkr.primorsky.ru). Все сообщения граждан о работодателях, нарушающих трудовое законодательство, сразу же отслеживаются специалистами департамента. Кроме того, работу с анкетами по неформальной занятости никто не отменял. Мы заинтересованы в предоставленной гражданами любой объективной информации.

НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ БУДУТ РАСТИ, НО ПОКА РОССИЯНАМ УДАЕТСЯ ЭКОНОМИТЬ НА ЛЬГОТАХ И ВЫЧЕТАХ

Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107

МОСКВА, 13 фев – ПРАЙМ, Наталья Карнова. Владение собственным жильем уже через три года будет обходиться дороже из-за изменения расчета налога на недвижимость. При этом налогообложение элитного жилья может еще больше подорожать. Но пока россиянам удастся сэкономить более 50% от суммы налога за счет понижающих коэффициентов, льгот и вычетов.

Глава Минфина Антон Силуанов предложил увеличить налоги на дорогостоящее имущество граждан. Как отметил министр в интервью Газете.ру, это поможет достигнуть большей социальной справедливости в России. В настоящее время в России уже действует дифференциация ставок налога на имущество физлиц в зависимости от стоимости облагаемой недвижимости. Так, для недвижимости стоимостью более 300 млн рублей, минимальная ставка налога составит 2% при базовой ставке для жилых помещений 0,1% от их кадастровой стоимости.

В любом случае, с 2020 года налоги неизбежно вырастут, потому что платить россиянам придется по полной с учетом кадастровой оценки стоимости жилья. Но пока действует переходный период – в 2016 году сумма налога была рассчитана с понижающим коэффициентом – 0,2. В следующие три года будут действовать коэффициенты 0,4, 0,6 и 0,8, и только на пятый год действия новых норм налогоплательщики заплатят полную сумму налога.

По данным сайта ФНС РФ, в 2017 году налогообложение недвижимости, исходя из кадастровой стоимости, осуществляется в 72 субъектах Российской Федерации. Остальные пока еще платят по-старому, исходя из расчета БТИ. При этом, по данным департамента экономической политики и развития столицы, москвичам удалось сэкономить более 4 млрд рублей на льготах и вычетах при уплате налога на имущество за 2015 год.

Льготы и вычеты сохранятся и после 2020 года. При этом сейчас вычеты распространяются на всех без исключения: для квартир это 20 кв. метров, для домов – 50 кв. метров, для комнат в коммуналках – 10 кв. метров. Благодаря вычетам московские налогоплательщики при уплате налога за 2015 года сэкономили более 2 млрд рублей или около 700 рублей каждый, отмечают в Департаменте. Льготы для тех, кто на них имеет право, также являются весомым дополнением: средний льготник недоплачивает государству около 1,4 тыс. рублей. Это более половины среднего платежа, который составляет 2,6 тысяч рублей в год.

Как отмечает партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров, вычеты распространяются на все помещение целиком, а не на каждого его собственника. Таким образом, стандартная «трешка» площадью около 70 кв. метров, которой владеют четверо, не выходит из-под налогообложения, как могло бы быть при применении 20-метрового вычета к каждому собственнику. Налог придется платить за вычетом этих 20 кв. метров, то есть за 50 кв. метров.

Вычет предоставляется по каждому объекту, даже если у налогоплательщика он не единственный, уточняет юрист консалтинговой группы «Дивиус» Юрий Афанасьев. То есть: с каждой квартиры ее владелец получит право на 20-метровый вычет, с каждого дома – на 50-метровый. При этом объединить вычеты для того, чтобы получить их с одной – более дорогой – жилплощади не получится.

Льготами по уплате налога существуют на федеральном и городском уровне. По данным департамента, только в Москве в настоящее время ими пользуется треть плательщиков налога на имущество, или более 1,6 млн человек. Общий объем таких льгот в Москве за 2015 год превысил 2 млрд рублей, или около 1400 рублей на человека, отмечают в столичном департаменте.

Полное освобождение от налога предоставляется пенсионерам и некоторым другим категориям населения. «Есть федеральные налоговые льготы (по ст.407 НК РФ): Герои Советского союза, инвалиды 1 и 2 групп, участники ВОВ, пенсионеры, военнослужащие. В Москве дополнительные льготы не установлены, однако они вполне могут быть в муниципальных образованиях», – рассказала старший юрист адвокатского бюро «Леонтьев и партнеры» Мария Волкова.

Юрист советует ознакомиться с льготами на местах, потому что они могут отличаться или устанавливаться в отношении определенных категорий на усмотрение местных властей. Так, уточняет Волкова, в Подмосковье в городах Королев и Краснознаменск льгота предоставляется детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, в поселке Нахабино льгота в размере 50% от суммы налога предоставлена многодетным семьям, в Зарайске – 100%, а в Обухово льгота предоставлена добровольным пожарным.

Сэкономить на налоге можно и переоформив собственность квартиры на лицо из льготной категории. Льготники, которые до сих пор были вообще освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц, при пересчете нового налога сохранят свои преференции в полном объеме, рассказала юрист BGP Litigation Наталия Юрченкова. «При этом, если раньше льготные категории граждан были вообще освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц, то теперь сэкономить на налогах льготники смогут только за счет одного объекта недвижимости каждого вида: гараж или машино-место, дом или дача, квартира или комната», – добавила она.

Без уплаты налога льготник также может пользоваться помещением или сооружением, используемым в профессиональной деятельности, а также хозяйственным строением на участке под личное хозяйство. В зависимости от состава имущества иногда может быть выгодно «поменяться» объектами налогообложения, отмечает Александров. Практикуется также увеличение доли льготника за счет остальных собственников, если речь не идет о детских долях.

Кроме того, по словам Волковой, если у пенсионеров в общей собственности есть две квартиры, то каждый из них будет платить налог только с части одной из квартир. Если же те же две квартиры находятся в индивидуальной собственности пенсионеров по одной у каждого – то налог на имущество не выплачивается вовсе.

Заявление о предоставлении налоговой льготы и документ о праве на льготы, например пенсионное удостоверение, необходимо лично представить в налоговую инспекцию по месту нахождения имущества. Как отметила Юрченкова, если льгота по налогу на имущество была предоставлена, в соответствии с законом, по состоянию на 31 декабря 2014 года, то можно не предоставлять документы повторно.

«Если пенсионер является собственником нескольких объектов налогообложения одного вида, например, трех квартир, он до 1 ноября календарного года, являющегося периодом, начиная с которого применяется налоговая льгота, представляет в налоговый орган заявление с указанием объекта, в отношении которого будет применяться налоговая льгота», – добавила она.

Если уведомление не подать, налоговики должны будут выбрать льготный объект самостоятельно. По умолчанию это будет тот объект, по которому сумма налога больше. Однако выбрать его инспекторы смогут только при условии, что им известно о льготе – то есть если льготник принесил подтверждающие документы раньше, уточняет эксперт.

Кадастровая оценка, из которой теперь рассчитывается налог на недвижимость, должна проводиться по инициативе местных или региональных органов власти не реже одного раза в 5 лет и не чаще одного раза в 3 года. Затем выбирается оценщик – это может быть как частное, так и государственное учреждение. Налог рассчитывается по специальной математической формуле.

К примеру, уточняет Афанасьев, налог на квартиру площадью в 70 кв. метров с кадастровой стоимостью в 10 млн рублей с учетом действующего сейчас понижающего коэффициента составит около 4,5 тыс рублей.

Методика кадастровой оценки отличается от рыночной и включает много факторов. Так, цена зависит от площади, года постройки дома, его серии, расположения. Анализируется и цена похожих объектов. Однако такие особенности, как этаж, вид из окна, наличие рядом ТЭЦ, качество ремонта и стоимость отделочных материалов во внимание не принимаются. Во многих регионах оценка, сделанная до кризиса, устарела, так как рыночные цены упали. Получается, что люди платят налог, исходя из суммы, за которую продать квартиру невозможно. Поэтому появляются иски в суд или специальную комиссию. Для этого собственник квартиры может провести новую оценку за свой счет и, если полученная кадастровая оценка окажется ниже установленной ранее, уже обратиться для оспаривания в комиссию или в суд.

По данным Росреестра, в период с января по сентябрь 2016 года количество поданных в специально созданные комиссии заявлений о пересмотре кадастровой сто-

имости выросло в полтора раза и достигло 30 тысяч. Почти половина из них – 47% – были удовлетворены, и кадастровая стоимость недвижимости, которая является базой для расчета налога, была снижена. Как показывает статистика, суммарная величина кадастровой стоимости объектов недвижимости уменьшилась на 28,5% или почти на 600 млрд рублей.

Как отмечают юристы, оспорить кадастровую оценку можно, но это достаточно сложно и дорого. По их оценкам, процедура может обойтись в десятки, а то и сотни тысяч рублей. В итоге, отмечают они, получается, что овчинка не всегда стоит выделки. По данным департамента экономической политики и развития столицы, благодаря мерам социальной поддержки, а также тому, что 95% жилых объектов попадают под минимальные ставки 0,1% и 0,15%, средний налог на большинство квартир – до 60 кв. метров – за 2015 год составил 2600 рублей, или чуть более 200 рублей в месяц.

ГОЛОДЕЦ РАССКАЗАЛА ОБ ОБСУЖДЕНИИ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НДФЛ

В правительстве идет обсуждение по поводу изменения налога на доходы физических лиц, заявила вице-премьер Ольга Голодец. Для преодоления бедности, как она считает, нужно освободить бедных от уплаты НДФЛ

Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107

Правительство России прорабатывает вопрос о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц (НДФЛ), заявила журналистам вице-премьер Ольга Голодец, передает «РИА Новости». Эта мера позволит эффективно бороться с бедностью, добавляет ТАСС. «Интерфакс» сообщает, что Голодец поддерживает переход к прогрессивной шкале НДФЛ и эта мера обсуждается.

Дословно Голодец сказала следующее: «У нас сегодня идут обсуждения по поводу НДФЛ. И я считаю, что для преодоления бедности освобождение в нижней шкале от НДФЛ является одним из важнейших шагов. У нас эта мера просчитана, и мы ее на сегодняшний день обсуждаем» (цитата по «Интерфаксу»).

С 2001 года в России действует единая для всех налогоплательщиков плоская шкала НДФЛ со ставкой 13%. Вопрос о возвращении к прогрессивной ставке обсуждается, первые его поставили общественники и депутаты.

В июне 2016 года глава комиссии Общественной палаты России по социальной политике Владимир Слепак предложил Голодец отказаться от обложения НДФЛ доходов малоимущих россиян, что, по его мнению, должно дать «перспективу социального устройства безработным» и уменьшить «иждивенческие настроения в нашем обществе». В начале сентября в Госдуму был внесен проект закона о возвращении прогрессивной шкалы НДФЛ, предусматривающий кратное повышение ставки (авторами стали депутаты ЛДПР).

Выступая 17 ноября перед депутатами Госдумы от фракции КПРФ, министр финансов Антон Силуанов допускал возвращение к обсуждению прогрессивной ставки НДФЛ только после президентских выборов 2018 года. Президент Владимир Путин заявлял, что налоговую систему нельзя трогать до выборов.

«Считаем, что эта возможность может быть рассмотрена где-то после 2018 года, когда стабилизируется экономическая ситуация, когда мы приведем бюджет – и федеральный, и бюджеты регионов – уже в новое, устойчивое состояние, когда вот эти возможные уходы в тень будут минимизированы», – говорил Силуанов депутатам-коммунистам, уточняя, что в «нынешних особо сложных условиях» разговоры об увеличении ставок или изменении порядка взимания НДФЛ могут стимулировать уход зарплат в тень.

Ранее первый вице-премьер Игорь Шувалов также говорил, что изменение правил налогообложения доходов физических лиц могло бы стать «целесообразным» лишь после президентских выборов 2018 года, когда «закончится нынешний политический цикл».

В конце августа 2016 года «Ведомости» сообщали, что Минфин предложил обсудить несколько способов увеличить поступления в бюджет, в том числе за счет повышения налогов на прибыль, имущество организаций, НДС и НДФЛ.

По данным Росстата, номинальная зарплата среднего россиянина в октябре составляла 36,2 тыс. руб.

ЛЕКЦИЯ «СТРАХОВАНИЕ»

Общие принципы рискового страхования

Одним из ключевых понятий в страховании является понятие «страхового риска». Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет понятие страхового риска как «предполагаемое событие, на случай наступления которого производится страхование». При этом имеются в виду такие события, которые могут нанести убытки в виде материального или физического ущерба страхователю (застрахованному лицу).

Сущность страхования состоит в перекладывании риска возможных убытков на страховую компанию. Страховая компания за плату берет на себя обязательство полностью или частично возместить возможный ущерб.

«Страхование (Insurance) – один из наиболее часто используемых методов управления рисками. Возможно, ни один вид современной деловой активности непосредственно не воздействует на такое большое количество лиц во всех слоях общества, как страхование (оно касается дома, семьи или бизнеса почти каждого гражданина цивилизованного мира)».¹

Существует множество видов рисков. Например, для страхования жизни рисками будет наступление смерти и риск постоянной утраты трудоспособности. В имущественном страховании рисками считаются повреждение или уничтожение имущества. Можно застраховать риск потери работы, риск потери багажа при авиаперелете, риск возникновения расходов на медицинское обслуживание, риск утраты права собственности на имущество из-за мошеннических действий при оформлении сделки купли-продажи. Помимо риска прямых убытков можно застраховать свои имущественные интересы, связанные с риском гражданской

ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других людей.

Например, обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) служит защитой от риска нанесения ущерба другим водителям, их пассажирам и пешеходам в результате использования застрахованным автотранспортного средства. Аналогичным образом можно застраховаться от риска нанесения ущерба имуществу соседей в результате затопления.

«В личной жизни страхование позволяет избежать чрезвычайных расходов на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций или на лечение в случае болезни и сохранить прежний уровень дохода при утрате трудоспособности за счет небольших (по сравнению с убытками) страховых взносов в страховой фонд».²

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет страхование как отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Понятие «страховой случай» – это наступившее событие, на случай которого проводится страхование, иными словами, это наступивший страховой риск.

Существует ряд критериев, определяющих, поддается ли риск страхованию:

1. риск должен быть вероятным;
2. наступление риска должно носить случайный характер;
3. риск должен входить в совокупность однородных рисков, чтобы иметь возможность применять к нему закон

¹ Чернова Г.В. Управление рисками: учеб. пособие / Чернова Г.В., Кудрявцева А.А. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – с. 87.

² Страхование право. / Под. ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, А.Н. Кузбагарова, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 7.

больших чисел и принцип страховой компенсации;

4. убыток, возникающий в результате наступления страхового случая, должен быть объективно измерим и иметь денежное выражение.

«Обязательства страховщика по осуществлению выплаты могут состоять либо в возмещении ущерба капиталу, либо в выплате согласованной (фиксированной) денежной суммы. На этом основании различают страхование ущерба и страхование суммы.

В случае страхования ущерба страховая компания обязана возмещать фактический ущерб в той мере, в которой он покрывается договором страхования».³

Страховая сумма – это денежная сумма, в пределах которой страховщик несет ответственность по возмещению ущерба, возникшего в результате наступления страхового случая.

Какого типа риски могут и не могут быть застрахованы

Гражданский кодекс РФ (ст. 928) содержит перечень интересов, страхование которых не допускается:

- страхование противоположных интересов;
- страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари;
- страхование расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников.

Также Гражданский кодекс РФ освобождает страховщика от обязанности выплачивать страховое возмещение, если причиной нанесенного ущерба стали:

- 1) ядерный взрыв, радиация или радиоактивное заражение;
- 2) военные действия, а также военные маневры или иные военные мероприятия;
- 3) гражданские беспорядки;
- 4) забастовки;
- 5) изъятие, конфискация, реквизиция, арест или уничтожение застрахованного имущества по распоряжению государственных органов.

- 6) действия либо бездействие страхователя;
- 7) сообщение страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объекте страхования (например, при заключении договора страхования жизни страхователь скрыл, что неизлечимо болен – в случае его смерти или инвалидности страховое возмещение выплачиваться не будет);
- 8) получение страхователем соответствующего возмещения ущерба по имущественному страхованию от лица, виновного в причинении этого ущерба;
- 9) совершение страхователем или лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, находящегося в прямой причинной связи со страховым случаем (например, если владелец автомобиля, застрахованного по договору КАСКО, намеренно сожжет его и страховая компания сможет доказать его умысел, в выплате страхового возмещения будет отказано).

Участники процесса страхования

Участниками страховых отношений по российскому законодательству являются:

- 1) страховые организации (страховщики),
- 2) страхователи,
- 3) выгодоприобретатели,
- 4) застрахованные лица,
- 5) страховые агенты;
- 6) страховые брокеры;
- 7) страховые актуарии;
- 8) объединения участников страхового рынка, в том числе саморегулируемые организации,
- 9) федеральный орган исполнительной власти по контролю и надзору в сфере страховой деятельности.

Страховщики – это юридические лица, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие лицензию на ее осуществление на территории Российской Федерации.

Лицензия подтверждает разрешение на право осуществления страховой деятельности.

³ Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 22.

«Формы деятельности страховщиков различны, но наиболее распространенным типом страховщика являются страховые организации (компании) – коммерческие организации различных организационно-правовых форм, для которых создание страховых фондов и управление ими является средством получения прибыли».⁴

Страхователем называют физическое или юридическое лицо, которое заключает договор о страховании определенных рисков. Страхователь обязан уплачивать страховые взносы и имеет право получить страховое возмещение при наступлении страхового случая.

Выгодоприобретателем называют лицо, которое имеет право на получение страхового возмещения вместо страхователя. Например, муж может заключить договор страхования своей жизни в пользу жены, и тогда в случае его смерти она получит страховое возмещение. Другой распространенный пример страхования в пользу третьих лиц: заемщик страхует жилье, приобретенное в рамках ипотечной сделки, в пользу кредитора, который выступает выгодоприобретателем по этому договору. Если застрахованное жилье будет повреждено или разрушено, страховая компания выплатит возмещение не собственнику жилья, а банку, выдавшему ипотечный кредит.

Если в договоре страхования жизни не указан выгодоприобретатель, в случае смерти страхователя выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица.

Застрахованным лицом называют физическое лицо, чье здоровье, жизнь, имущество или пенсионное обеспечение выступают объектом страхования, но которое не является стороной страхового договора. Типичные примеры застрахованных лиц: родитель страхует жизнь и здоровье своего ребенка, работодатель заключает договор негосударственного пенсионного или дополнительного медицинского страхования в пользу своего работника.

По российскому законодательству страховщики могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов и страховых брокеров. Страховые агенты – это физические или юридические лица, которые выполняют поручения страховщика в рамках предоставленных им полномочий на основании гражданско-правового договора.

«Взаимоотношения между страховщиком и его агентом строятся на основе договора, в котором оговариваются права и обязанности сторон. Страховыми агентами – юридическими лицами – обычно являются такие организации, как туристические агентства, бюро брачных знакомств, нотариальные конторы и т. п., которые наряду с услугами по своей основной деятельности предлагают оформить те или иные договоры страхования».⁵

Страховые брокеры оказывают услуги, связанные с заключением договоров между страховщиком и страхователем, а также с исполнением указанных договоров. При оказании услуг, связанных с заключением указанных договоров, страховой брокер не вправе одновременно действовать в интересах и страхователя, и страховщика.

Страховые актуарии – специалисты по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценке его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов. Страховщики обязаны ежегодно проводить актуарную оценку принятых страховых обязательств (страховых резервов) и предоставлять результат в орган страхового надзора. Оценку имеют право проводить только страховые актуарии, имеющие квалификационный аттестат.

В России действуют объединения страховщиков: Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Российский союз автостраховщиков (РСА), Национальный союз страховщиков ответственности (НССО) и Национальный союз агростраховщиков (НСА).

«В большинстве стран действуют саморегулируемые организации стра-

4 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с.12.

5 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 18.

ховщиков, которые, с одной стороны, защищают интересы участников страхового рынка, а с другой – устанавливают и контролируют определенные правила и принципы поведения на рынке. К их числу относятся национальные и региональные ассоциации (союзы) страховщиков. Наиболее влиятельным национальным объединением страховщиков в России является Всероссийский союз страховщиков».⁶

По российскому законодательству отраслевые саморегулируемые организации (СРО) разрабатывают и согласуют с регулятором стандарты деятельности для участников рынка, а затем контролируют соблюдение этих стандартов. Без членства в отраслевой СРО запрещено вести страховую деятельность. На начало 2017 года в России на страховом рынке была зарегистрирована только одна СРО – Всероссийский союз страховщиков.

Также участником страховых отношений выступает государство в лице органов законодательной власти, которые издают нормативные акты по регулированию страховой деятельности и органов исполнительной власти, которые осуществляют надзор за страховой деятельностью и лицензирование страховой деятельности. С 2013 года надзорные функции и лицензирование страховой деятельности осуществляет Центральный банк РФ.

Виды страхования по объекту

Страхование в зависимости от объекта подразделяется на два вида: личное и имущественное.

Личное страхование представляет защиту от рисков, которые угрожают жизни человека, его здоровью, трудоспособности. Личное страхование делится на два основных вида: страхование жизни и страхование от несчастных случаев. Кроме того, к личному страхованию относят еще и медицинское страхование.

Отдельно выделяют такой вид страхования жизни, как накопительное страхование, поскольку оно не связано с ка-

ким-либо риском, его цель состоит в том, чтобы аккумулировать определенную сумму к указанному в договоре сроку или событию.

Объектом имущественного страхования являются имущественные интересы. К числу этого вида страхования относятся как договора страхования непосредственно от риска повреждения и уничтожения имущества, например, квартиры, дома, дачи, автомобиля (КАСКО), так и договора страхования ответственности. По договору страхования ответственности страховщик возмещает ущерб, нанесенный страхователем третьим лицам.

Одним из примеров таких договоров служит обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств. Объектом страхования по договору ОСАГО являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства на территории Российской Федерации.

Другими примерами служит страхование ответственности авиа- и железнодорожных перевозчиков на случай порчи или пропажи багажа, нанесения вреда здоровью или гибели пассажиров по их вине.

Имущественные интересы страхователя с точки зрения объекта делятся на три группы, каждой из которых соответствует определенная отрасль страховой деятельности (см. таблицу 1).

Добровольное и обязательное страхование

По российскому законодательству страхование может быть добровольным и обязательным. Российским законодательством установлена обязанность по страхованию жизни, здоровья, имущества определенных лиц либо гражданской ответственности одних лиц перед другими.

«Инициатором обязательного страхования является государство, которое

6 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 14.

Таблица 1.

Имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением застрахованного.	Личное страхование	Страхование жизни Страхование от несчастных случаев Медицинское страхование
Имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.	Имущественное страхование	
Имущественные интересы, связанные с возникновением расходов при наступлении ответственности страхователя за ущерб, причиненный третьим лицам.	Страхование ответственности	

в форме закона обязывает экономические субъекты вносить средства для обеспечения общественных интересов. Обязательная форма страхования обычно применяется в тех случаях, когда страховая защита связана с интересами не отдельных экономических субъектов, а всего общества».⁷

Большинство видов личного и имущественного страхования могут иметь как обязательный, так и добровольный характер. В частности, существует обязательное медицинское и пенсионное страхование, страхование жизни и имущества, страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств, но можно заключить договора по этим же видам страхования в добровольном порядке.

Например, обязательное медицинское страхование относится к разряду государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи на основании страхового полиса, единая форма которого утверждена постановлением Правительства Российской Федерации.

Добровольное медицинское страхование обеспечивает физическим лицам получение медицинских услуг сверх про-

грамм обязательного медицинского страхования. Разновидностью добровольного медицинского страхования выступает медицинское страхование лиц, выезжающих за границу Российской Федерации.

В добровольной форме медицинское страхование может быть индивидуальным или коллективным, когда работников страхуют за счет работодателя.

Однако условия и правила по одному и тому же виду страхования по договорам обязательного и добровольного характера значительно отличаются. «Если при осуществлении добровольного страхования особенности и порядок заключения договора страхования определяются исключительно по усмотрению сторон договора, то для заключения договора страхования в рамках обязательного страхования законодателем установлен специальный порядок».⁸

Обязательное страхование делится на два основных вида по характеру страхователя. В одном случае страхователем выступает государство – это социальное и государственное страхование. В другом случае страхователем выступают особые категории физических и юридических лиц – это обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств, обя-

7 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 24.

8 Грачева Е.Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е.Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 50.

Таблица 2.

Страховой риск	Страховое обеспечение
Необходимость получения медицинской помощи	Оплата медицинскому учреждению расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи; пособие на санаторно-курортное лечение; оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей
Временная нетрудоспособность	Пособие по временной нетрудоспособности (оплата больничного листа)
Трудовое увечье и профессиональное заболевание	Пособие в связи с трудовым увечьем и профессиональным заболеванием
Материнство	Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; пособие по беременности и родам; единовременное пособие при рождении ребенка; пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет
Инвалидность	Пенсия по инвалидности
Наступление старости	Пенсия по старости
Потеря кормильца	Пенсия по случаю потери кормильца
Потеря работы	Пособие по безработице
Смерть	Пособие на погребение

зательное страхование ответственности перевозчиков и обязательное страхование банковских вкладов.

Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и статьей 927 главы 48 Гражданского кодекса РФ.

«Социальное страхование – это установленная, контролируемая и гарантированная государством система обеспечения, поддержки престарелых, нетрудоспособных за счет государственного страхового фонда, а также коллективных и частных страховых фондов».⁹

Социальное страхование позволяет обеспечить финансовую защиту населения от основных социальных рисков (см. таблицу 2).

Государственному обязательному личному страхованию подлежат лица, которых российские власти считают необходимым защищать дополнительно, главным образом от профессиональных рисков.

Это государственные служащие и сотрудники силовых структур: сотрудники налоговой службы, прокуратуры, судьи, полиции, военнослужащие, граждане, призванные на военные сборы. Также установлено обязательное государственное страхование лиц, пострадавших от радиационных аварий, иных чрезвычайных катастроф; лиц, занятых научными исследованиями в области вирусологии, оказанием медицинской, психиатрической и других видов помощи, проведением спасательных работ.

«Страховым случаем здесь является гибель (смерть); увечье (ранение, контузия, травма); заболевание, полученное в период прохождения службы; причи-

9 Райзберг В.В. Современный экономический словарь. / Райзберг В.В. – М.: ИНФРА-М, 1998. – с. 324.

нение тяжких, менее тяжких, легких телесных повреждений, исключаящих возможность заниматься в дальнейшем профессиональной деятельностью.

Следует отметить, что, кроме обязательного государственного личного страхования, для сотрудников милиции, судей, военнослужащих установлено и обязательное государственное имущество страхование. При обязательном государственном имущественном страховании указанных выше сотрудников страховым случаем является причинение ущерба уничтожением или повреждением имущества, принадлежащего застрахованному лицу или членам его семьи в связи с осуществлением служебной деятельности».¹⁰

ОСАГО в России введен с 1 июля 2003 года для возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших водителями автотранспортных средств. Управление транспортным средством водителем, не имеющего оформленного по всем правилам полиса ОСАГО, является административным правонарушением.

При этом владельцы транспортных средств могут в добровольной форме дополнительно застраховать свою гражданскую ответственность на случай, если суммы страховой выплаты по обязательному страхованию будет недостаточно, а также на случай наступления ответственности, не относящейся к страховому риску по обязательному страхованию.

Российские организации, осуществляющие перевозки наземным, водным или воздушным транспортом, обязаны страховать риск своей гражданской ответственности перед пассажирами за свой счет. Объектом страхования в этом случае является имущественный интерес перевозчика, связанный с обязанностью возместить причиненный при перевозке вред жизни или здоровью пассажиров, их багажу и находящимся при них вещам.

Обязательное страхование при перевозке пассажиров наземным, водным

или воздушным путем действует в России с 2013 года для обеспечения защиты интересов пассажиров в случае причинения вреда их жизни, здоровью или имуществу.

Обязательное страхование вкладов физических лиц в банках Российской Федерации для защиты сбережений населения действует в России с 2004 года (в том числе – индивидуальных предпринимателей с 2014 года). В рамках государственной системы страхования вкладов эти вкладчики имеют право на получение возмещения в случае отзыва (аннулирование) у банка лицензии на осуществление банковских операций или введения Центральным банком РФ моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Страховое возмещение выплачивается в размере суммы вклада в рублях и иностранной валюте, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада в пределах лимита, установленного Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более суммы установленного лимита в совокупности.

Договор страхования и страховой полис

Договор страхования устанавливает права и обязанности сторон, связанных с предоставлением услуги по обеспечению страховой защиты. Сторонами договора страхования выступают страховщик и страхователь. Отношения, возникающие из договора страхования, регулируются главой 48 «Страхование» Гражданского кодекса РФ.

По договору страхования одна сторона (страхователь) обязуется уплачивать другой стороне (страховщику) определенную соглашением сторон плату (страховую премию), а страховщик при наступлении предусмотренного договором события (страхового случая) обязуется выплатить страхователю или иному указанному в договоре лицу (выгодоприобретателю)

10 Грачева Е. Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е. Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 57.

страховое возмещение (возмещение причиненных страхователю или иному застрахованному лицу убытков) или страховую сумму (всю максимально возможную по договору страхования сумму).

Статьей 940 Гражданского кодекса РФ установлено, что договор страхования должен быть заключен в письменной форме. При оформлении договора страхования страховщик выдает страхователю страховой полис – документ, который подтверждает факт заключения договора страхования. Договор страхования должен в обязательном порядке содержать определенные сведения:

- наименование документа;
- юридические адреса и реквизиты сторон;
- описание объекта (объектов) страхования;
- характеристику страхового события (риска);
- перечень страховых случаев;
- размер страховой суммы или страхового возмещения (суммы, в пределах которой будет осуществляться страховая выплата);
- размер, порядок внесения и сроки уплаты страхового взноса (страхового платежа), который представляет собой плату за услугу страхования;
- срок действия договора;
- подписи сторон;
- другие существенные условия по соглашению сторон (например, исключения из страхового покрытия, когда происходит событие, которое по формальным признакам является страховым случаем, но страховое возмещение в этом случае не выплачивается).

По одному договору объект может быть застрахован как от одного риска, так и от нескольких. Страховая сумма устанавливается отдельно для каждого страхового события (риска) и для каждого застрахованного по данному договору объекта.

Договоры имущественного и личного страхования существенно отличаются друг от друга по методике определения страховой суммы. В договоре личного страхования страховая сумма устанавливается, как правило, по желанию страхо-

вателя или застрахованного лица. А в договоре страхования имущества страховая сумма должна строго соответствовать страховой (действительной) стоимости имущества.

Законодательством также предусмотрено, что при заключении договора страхования имущества страховщик имеет право произвести осмотр страхуемого имущества, а в необходимых случаях назначить экспертизу данного имущества. Перечень застрахованного имущества включается в договор с указанием его стоимости на момент заключения договора.

При заключении договора личного страхования страховщик имеет право потребовать проведения медицинского обследования страхуемого лица для оценки его физического состояния и здоровья.

«Следует обратить внимание, что условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования данного вида. Правила страхования должны быть одобрены или утверждены страховщиком либо объединением страховщиков. Условия, содержащиеся в правилах страхования, но не включенные в текст договора страхования (страхового полиса), обязательны для страхователя, если в договоре (страховом полисе) прямо указывается на применение таких правил и сами правила изложены в одном документе с договором (страховым полисом) или на его обратной стороне. Правила могут быть приложены к договору, и тогда должна быть удостоверена запись в договоре».¹¹

Обязательства страховщика по договору вступают в силу с момента уплаты страховой премии или с момента уплаты первого взноса при выплате премии в рассрочку.

Если страховая премия выплачивается в рассрочку и на момент наступления страхового случая допущена просрочка по уплате страховых взносов, это станет основанием для отказа в выплате страхового возмещения.

11 Грачева Е.Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е.Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 69.

Из чего складывается стоимость страховки?

Плата страховщику за его услуги называется страховой премией (страховым взносом, страховым платежом). Страховая премия может уплачиваться одновременно, при заключении договора страхования, или периодическими платежами в рассрочку. Как правило, размер страховой премии, порядок и срок ее уплаты устанавливается при заключении договора и остается неизменным в течение срока его действия.

«Происхождение понятия «страховая премия» (лат. *praemium*) относится к началу коммерческого страхования (XIV в.), когда первые страховщики (частные лица) оставляли себе полученные от страхователей, обычно купцов, денежные средства при благополучном исходе застрахованной торговой операции в качестве премии за принятый у них риск».¹²

Размер страховой премии определяет страховщик на основе страховых тарифов. Размеры страховых тарифов определяются либо страховщиком, либо российским законодательством.

Например, предельные уровни страховых тарифов по ОСАГО, структура и порядок их применения страховщиками устанавливаются постановлениями Правительства РФ. Для каждого конкретного договора величина тарифа по ОСАГО зависит от ряда разных факторов, в частности, от территории преимущественного использования транспортного средства, от возраста и стажа водителя, от мощности двигателя автомобиля, от наличия нарушений правил дорожного движения.

Страховые тарифы зависят от уровня риска, который берет на себя страховщик. Чем выше оценивается уровень застрахованного риска, тем больше будет размер страховой премии. Поэтому за ОСАГО больше платят водители с небольшим стажем, так как по статистике они часто попадают в аварии. На том же основании повышенный коэффициент при расчете страховой премии установлен для

тех, кто неоднократно нарушал правила дорожного движения и, наоборот, за безаварийное вождение полагается скидка, которая каждый год растет (коэффициент бонус-малус). Наиболее высокие территориальные коэффициенты установлены для жителей Москвы и Санкт-Петербурга, поскольку в этих городах самое напряженное в стране движение на дорогах, соответственно, считается, что здесь и шанс попасть в аварию выше.

Стоимость КАСКО также рассчитывается с учетом возраста, стажа и наличия нарушений правил дорожного движения у водителя. Кроме того, учитываются технические характеристики машины, ее марка, модель и даже цвет с точки зрения статистики угонов.

При заключении договора страхования жизни и здоровья российские страховые компании чаще всего оценивают уровень риска по возрасту: самый низкий тариф устанавливают для людей в возрасте примерно до 36 лет, а чем старше, тем выше будет размер страховой премии. Также стоимость страховки могут повышать такие факторы, как лишний вес, курение, хронические заболевания, увлечение экстремальными видами спорта.

Оценка страховых тарифов страховщиком (актуарные расчеты)

Актуарные расчеты используются для исчисления расчета оптимальных тарифов, при которых страховая компания может осуществлять выплаты и при этом получать прибыль.

С помощью актуарных расчетов страховая компания определяет:

- вероятность наступления страхового случая, частоту и степень тяжести ущерба;
- расходы на страхование конкретного объекта с учетом всех рисков;
- себестоимость страховой услуги;
- тариф по конкретному виду страхования, стоимости услуги, оказываемой страховщиком страхователю.

Для исчисления размера страхового фонда страховщику необходимы сведения о том, сколько объектов примерно может пострадать или не пострадать от страхового события с учетом имеющей-

12 Страховое право. / Под. ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, А.Н. Кузбагарова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 6

ся статистики по таким событиям и теории вероятности. Например, вероятность смерти для лиц разного пола и возраста рассчитывается на основе демографических данных. Эти расчеты используются для определения тарифных ставок по страхованию жизни и негосударственному пенсионному страхованию.

Особенности условий возмещения ущерба (по первому риску, пропорциональный, франшиза)

Размер страхового возмещения исчисляется разными способами:

- по системе «первого риска»;
- по системе пропорциональной ответственности;
- с применением франшизы.

Применение той или иной системы возмещения ущерба указывается в договоре страхования.

Чаще всего в российской практике при заключении договора страхования используется методика расчета по системе «первого риска». По этой системе убыток, понесенный страхователем, компенсируется в полном объеме.

Система пропорциональной ответственности используется для заключения договора страхования на неполное возмещение убытка. В этом случае страховая выплата производится в определенной пропорции от величины убытка. Например, имущество имеет страховую стоимость 100 тыс. рублей, а страховая сумма по договору составляет 80 тыс. рублей или 80% от действительной стоимости имущества. Если ущерб составит 50 тыс. рублей, что равняется 50% действительной стоимости имущества, то страховое возмещение будет равно 50% от 80 тыс. рублей, это составит 40 тыс. рублей.

Третий вариант возмещения ущерба осуществляется с использованием франшизы – это условие договора, по которому страховщик освобождается от обязанности возмещать убытки, если они не превышают определенного размера. Франшиза может быть условной (невывчитаемой) и безусловной (вывчитаемой).

Условная франшиза означает, что действие страховки не распространяется на мелкие убытки до определенной сум-

мы, которая указывается в договоре. Если же убыток превышает сумму франшизы, страховая компания компенсирует ущерб целиком.

Пример: размер условной франшизы по договору составляет 10 тыс. рублей. Если имуществу будет нанесен ущерб на сумму 10 тыс. рублей или менее, то страховое возмещение не выплачивают. Если ущерб оценивается на сумму более 10 тыс. рублей, ущерб возмещают полностью.

Безусловная франшиза означает, что при исчислении суммы страхового возмещения из размера ущерба вычитается определенная сумма, указанная в договоре.

Пример: сумма страхового возмещения равна 100 тыс. рублей. Безусловная франшиза по договору установлена в размере 10 тыс. рублей. Выплата составит $100 \text{ тыс.} - 10 \text{ тыс.} = 90 \text{ тыс.}$ рублей.

Влияние асимметрии информации при страховании: эффекты неблагоприятного отбора и риска недобросовестности

Неравномерное распределение информации между участниками рынка об условиях осуществления рыночной сделки и намерениях друг друга называют асимметрией информации. Это присущий любому рынку признак, который затрудняет потребителю выбор услуги с оптимальным соотношением: цена – качество, а поставщику услуг – оптимальную цену, которая обеспечит максимальную прибыль при минимальном риске.

В частности, качество благ, которые потребитель получает вместе со страховой услугой, нельзя оценить в момент покупки, как, например, качество товара – одежды или обуви. Качество услуги страхования выявляется только после покупки, в процессе потребления. Такого рода асимметрия информации создает возможность для злоупотребления недобросовестного поведения поставщиков услуги – страховщиков. Злоупотребления могут состоять в завышении цены на услугу или в более низком качестве, чем было заявлено потребителю.

Два основных типа асимметрии информации связаны со скрытыми харак-

теристиками и со скрытыми действиями. Скрытые характеристики – это информация, которой владеет одна сторона и не владеет другая, хотя ей важно получить эту информацию для заключения сделки на выгодных условиях. Например, страховая компания всегда будет хуже осведомлена, чем покупатель полиса страхования жизни, о состоянии его здоровья, полезных и вредных привычках, хорошей и плохой наследственности, способных увеличить вероятность наступления страхового случая. Скрытые действия – это действия, которые одна из сторон сделки может совершить незаметно для другой стороны и затронуть интересы другой стороны, оказав на них негативное влияние. Например, оформляя страхование от несчастного случая, для страховой компании имеет значение, имеет ли страхователь привычку перебежать дорогу на красный свет, поскольку такая привычка заметно повышает риск гибели от несчастного случая, но страховая компания никак не может проконтролировать поведение страхователя на дороге.

Асимметричная информация приводит к такому явлению, как неблагоприятный отбор (отрицательная селекция). Как это происходит, можно рассмотреть на примере продажи полисов страхования жизни. Чтобы адекватно оценить риски, страхователю нужно точно знать, в каком состоянии здоровье покупателя страхового полиса. Однако страховщик не располагает достаточно информацией для того, чтобы установить цену страхового полиса, в точности соответствующую состоянию здоровья страхователя и риску его заболевания или смерти. Поэтому устанавливается усредненная цена. Это приводит к тому, что люди, у которых нет проблем со здоровьем, считают цену полиса чересчур высокой, зато люди, чье здоровье подвержено повышенному риску, получают возможность застраховаться по низкой цене. В результате происходит неблагоприятный отбор: доля страхователей с низким уровнем риска снижается, потому что они не хотят покупать полисы по завышенной цене, а доля страхователей с высоким уровнем риска повышается.

Влияние СМИ на поведение аудиторий при внедрении систем обязательного страхования (ОСАГО, ОМС)

Внедрение и развитие систем обязательного страхования в России, таких как обязательное медицинское страхование (ОМС) и обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств, сопровождалось широкой разъяснительной кампанией в средствах массовой информации.

Например, на портале «Страхование сегодня» хранятся публикации о реформе ОМС в прессе с 1994 года. Архив насчитывает 1226 публикаций в изданиях разного уровня – от федеральных до местных.

Кампании в СМИ, освещавшие введение ОМС и ОСАГО, а затем их реформы, выполняли две основные задачи: информирования населения о нововведениях и выявления проблем, связанных с этими нововведениями.

Изменение системы медицинского обслуживания в России и внедрение ОМС в 1993 году вызвало у населения беспокойство: в середине 90-х годов в обществе циркулировало множество слухов о том, что бесплатную медицину отменят. Публикации в СМИ, в том числе инициированные представителями системы здравоохранения и Фонда ОМС, помогали разъяснять принцип действия новой системы. Особое внимание уделялось информированию населения о правах, которые получает каждый владелец полиса ОМС, и подробному описанию, как действовать, если возникают затруднения с медицинским обслуживанием. Это помогло гражданам освоить новые правила медицинского обслуживания и повысило уровень требований к работе государственных медицинских учреждений.

Введение обязательного ОСАГО в 2003 году стало первым опытом введения обязательного страхования для населения за счет собственных средств и вызвало негативную реакцию общества. Информационная кампания в СМИ, посвященная теме ОСАГО, разделилась на три основных направления: информирование населения о правах и обязан-

ностях владельцев полисов ОСАГО, разъяснение социальной значимости ОСАГО с подачи государственных органов и резкая критика различных аспектов, связанных с введением ОСАГО.

Разъяснительные публикации в СМИ о возможностях, которые получают владельцы полисов ОСАГО, особенно с использованием реальных примеров, помогли снизить уровень негативного отношения в обществе к этому виду обязательного страхования.

Роль СМИ в расширении пользования страховыми услугами

Страховые услуги в России за некоторыми исключениями не входят в число популярных у населения финансовых услуг во многом в силу сложности их понимания и недоверия к страховым компаниям в обществе.

Наиболее востребованы у населения такие страховые услуги, как ОСАГО, КАСКО, страхование жизни для выезжающих за рубеж, страхование жизни для банковских заемщиков, а также страхование имущества, которое служит залогом для ипотечных сделок. Именно этим видам страхования посвящена основная масса публикаций в СМИ, часть из которых носит информационный характер, а часть посвящена различным проблемам, связанным с этими видами страховых продуктов. Эти публикации повышают уровень финансовой грамотности населения, что способствует росту интереса в обществе к страховым услугам.

Однако помимо указанных видов страховых услуг тема страхования не пользуется популярностью в СМИ, ориентированных на массового читателя. Информирование населения через СМИ о возможностях страхования и появлении на рынке новых видов страховых услуг происходит, как правило, с подачи самих страховых компаний, нередко в рамках публикаций на правах рекламы.

Основным источником информации о страховых услугах для населения являются специализированные информационные электронные ресурсы, посвященные финансовым услугам.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью в газете «Волгоградская правда» с директором территориального фонда обязательного медицинского страхования Татьяной Самариной «У каждого волгоградца появится «менеджер здоровья» (газета «Волгоградская правда», 13.07.2016) рассказывает о нововведении в системе ОМС – институте страховых поверенных.

Это распространенная форма подачи материала об изменениях в системе ОМС. Представитель государственных органов системы здравоохранения выступает авторитетным источником достоверной и исчерпывающей информации.

В интервью подробно и доступным языком рассказывается, в чем состоят функции страхового поверенного и как это поможет повысить качество медицинских услуг в рамках системы ОМС: «Страховой поверенный – это сотрудник страховой медицинской организации, правильнее его называть – страховой представитель, получивший специальную подготовку (сейчас уже начался первый цикл по подготовке таких специалистов в Москве, предполагается, что их будет 3,5 тыс.). Главная обязанность страхового поверенного, или «менеджера здоровья» – лично отслеживать процесс лечения каждого застрахованного гражданина».

К достоинствам публикации можно отнести ее соответствие правилам информационного жанра: в интервью обозначена не только официальная позиция, но и затрагиваются возможные проблемы, связанные с нововведением.

Также публикация содержит традиционный бэкграунд: практические советы читателям по вопросам предоставления медицинских услуг в рамках ОМС.

Источник: <http://vpravda.ru/News/Society/33754>

Проблемная статья в газете «Аргументы и Факты» «Отдать «натурой». Автовладельцам нужен ремонт, а не деньги по ОСАГО» (газета «Аргументы и Факты», 25.01.2017) посвящена критике существующей системы страхового

возмещения по ОСАГО. Оперативным поводом послужила информация о том, что в Государственной думе РФ рассматриваются поправки к закону об ОСАГО, которые устанавливают приоритет натурального возмещения по ОСАГО над денежной выплатой. Однако эта информация сообщается только в завершающей части материала, в качестве развития темы, что можно расценить как жанровую особенность проблемной статьи.

Структура статьи полностью соответствует требованиям жанра: вступление содержит описание проблемы, актуальность которой подкрепляется фактами: «Одно из пожеланий автомобилистов, касающихся ОСАГО, – это развитие «натурального возмещения». То есть, чтобы вместо денежной компенсации после ДТП человек получал направление на хорошую ремонтную станцию.

Как показали опросы холдинга Ромир, почти каждый второй респондент предпочёл бы именно такую форму возмещения».

Затем в статье описываются преимущества выплаты страхового возмещения в натуральной форме для страхователей и страховщиков.

Источник: http://www.aif.ru/auto/support/otdat_naturou_avtovladelcam_nuzhen_remont_a_ne_dengi_po_osago

Информационная статья в газете «Комсомольская правда» «Как выбрать страховой полис и не переплатить» (газета «Комсомольская правда», 07.05.2016) относится к числу самого распространённого типа публикаций на тему страхования – информационно-справочного.

Структура публикации больше присуща справочному, нежели журналистскому тексту, что отражается в одном из подзаголовков «Пошаговая инструкция». Однако именно эта форма подачи информации о сложных финансовых продуктах наилучшим образом воспринимается массовым читателем.

Во вступлении к статье объясняется, чем важен грамотный подход к выбору страховой компании: «Проблема выбора страховой компании очень острая: если посмотреть на количество дел в судах

и практику обращений за юридической помощью, можно сделать печальный вывод – большинство страховщиков изначально настроены платить по страховым случаям только по решению суда».

Статья описывает схему действий для того, кто собирается заключить договор страхования: на какие моменты необходимо обратить внимание при выборе страховой компании, при заключении договора, как избежать навязывания ненужных услуг, что делать, если возникли затруднения при получении страхового возмещения. Чтобы повысить уровень доверия читателей к рекомендациям в статье, они высказываются от лица экспертов.

К недостаткам статьи можно отнести отсутствие наглядных примеров, так как без них сложная финансовая информация массовым читателем воспринимается хуже, несмотря на то, что текст изложен доступным языком.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/26526.3/3542914/>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1997. – № 12. – ст. 1383.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1. – ст. 1.
5. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300–1. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 3. – ст. 140.
6. Закон РФ «Об организации страхового дела» от 27.11.1992. // «Ведомости Совета народных депутатов и Верховного Совета РФ». – 14.01.1993. – № 2. – ст. 56.
7. Федеральный закон РФ от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». // Собрание законодательства РФ. – 06.05.2002. – № 18. – ст. 1720.
8. Федеральный закон от 23.12. 2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. – № 52. – ст. 5029.
9. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 49. – ст. 6422.
10. Федеральный закон от 14.06.2012 «Об обязательном страховании ответственности перевозчика». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. – № 25. – ст. 3257.
11. Шахов В. В., Григорьев В. Н., Кузбагаров А. Н. Страхование право, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 399 с.
12. Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова, В. А. Чеванин, А. В. Шеина., Н. А. Банько. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – 124 с.
13. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: учеб. пособие. / – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 160 с.
14. Грачева Е. Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е. Ю., Болтинова О. В. – М.: Проспект, 2011. – 128 с.
15. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 477 с.
16. Чеканский А. Н., Фролова Н. Л. Микроэкономика: промежуточный уровень – М.: ИНФРА-М, 2005. – 685 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит принцип рискового страхования?
2. Перечислите основные виды страховых рисков для личного и имущественного страхования.
3. Перечислите основные критерии, по которым определяют, поддается ли риск страхованию.
4. Кто является основными участниками страховых отношений?
5. На какие виды разделяется страхование по объекту?
6. В чем состоит отличие между добровольным и обязательным страхованием?
7. Перечислите, на какие три вида делится обязательное страхование?
8. Для чего служит страховой полис?
9. Что такое страховая премия?
10. Опишите основные системы возмещения ущерба в страховании.

Методические рекомендации к лекции «Страхование»

Предложенная тема является обязательной, поскольку в ней всесторонне освещаются вопросы, связанные с экономической сущностью страхования, участниками процесса страхования, рисками, возмещением ущерба и асимметрией информации при страховании, а также влияния СМИ на поведение населения в сфере пользования страховыми услугами.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в обучении студентов ключевым аспектам страхования, его видам, подходам в определении страховой суммы, видам систем возмещения ущерба и др.

Ключевые понятия: страхование, страховщик, страхователь, страховой риск, страховой случай, страховая выплата, страховые отношения, ущерб, убыток, полисодержатель, управление рисками, субъект риска, объект риска, страховой тариф, страховая сумма, балансовая классификация, платежеспособность, страхование активов, страхование пассивов, обязательное страхование, добровольное страхование, имущественное страхование, личное страхование, медицинское страхование, страхование жизни, страхование ответственности, страхование предпринимательских рисков, договор страхования, страховой полис, страховой рынок, потребительская стоимость страховой услуги, цена страховой услуги, нетто-взнос, брутто-взнос, актуарный расчет, возмещение ущерба, франшиза, условная франшиза, безусловная франшиза, система пропорциональной ответственности, система первого риска, система действительной оценки, система восстановительной оценки, асимметрия информация,

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в системе страхования и экономической сущности страхования;
- классифицировать страхование;
- различать добровольное и обязательное страхование;
- классифицировать риски;
- выделять элементы структуры страхового взноса;
- определять системы возмещения рисков.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- в чем заключается специфика страховых отношений;
- каковы признаки сущности системы страхования;
- каковы функции риска;
- по каким признакам классифицируется страхование;
- каковы условия и порядок осуществления обязательного страхования;
- каковы условия и порядок осуществления добровольного страхования;
- каковы признаки классификации рисков;
- из чего складывается стоимость страховки;
- каковы структурные элементы страхового взноса;
- каковы подходы к расчетам рисков видов страхования;
- каковы особенности систем возмещения рисков;
- каково влияние асимметрии информации на страхование;
- каковы основные подходы СМИ к освещению темы налоговой дисциплины граждан;
- каково значение СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения;
- каково влияние СМИ на поведение населения в сфере страхования;
- каково значение СМИ в развитии рынка страховых услуг.

Личностные характеристики и установки:

- усвоение особенности страхования;
- понимание важности страхования рисков;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности развития страхования;
- осознание ответственности СМИ за расширение пользования гражданами страховыми услугами.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на расширение пользования страховыми услугами и роли прессы в информировании населения о нововведениях в сфере страхования.

Самостоятельная работа студентов, включающая решение 4–5 задач.

Описание хода занятия

1. Лекцию можно начать с обсуждения выгод, бесполезности или, наоборот, необходимости страхования.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия налоговой проблематики и озвучить свои выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в командной работе;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

У КАЖДОГО ВОЛГОГРАДЦА ПОЯВИТСЯ «МЕНЕДЖЕР ЗДОРОВЬЯ»

Газета «Волгоградская правда», 13.07.2016

С 1 января 2017 года в российской системе здравоохранения заработает институт страховых поверенных. Для чего создается эта система и какие функции будет выполнять? Об этом обозреватель «ВП» спросила директора территориального фонда обязательного медицинского страхования (ОМС) Татьяну САМАРИНУ.

За ним, как за стеной

– Татьяна Васильевна, кто такой этот страховой поверенный и какая польза от него будет нам, пациентам?

– Страховой поверенный – это сотрудник страховой медицинской организации, правильнее его называть – страховой представитель, получивший специальную подготовку (сейчас уже начался первый цикл по подготовке таких специалистов в Москве, предполагается, что их будет 3,5 тыс.). Главная обязанность страхового поверенного, или «менеджера здоровья», – лично отслеживать процесс лечения каждого застрахованного гражданина.

– То есть он будет нам помогать, например, в выборе врача и медучреждения?

– Да, а помимо этого, в его обязанности входит отвечать за исполнение и планирование медицинских профилактических мероприятий, включая диспансеризацию, регистрацию всех профилактических событий, которые происходят с пациентом. «Менеджер здоровья» должен знать, к какой группе здоровья относится его застрахованный и участвует ли он в программах диспансерного наблюдения. Одной из задач страхового поверенного будет также через СМС и другие напоминания увеличить приверженность больных к лечению.

Хорошо это или плохо?

– Новая система еще не заработала, а у нее уже есть критики. Говорят, мол,

это дублирование страховых медицинских организаций, которые работают на рынке более 20 лет и так и не смогли справиться со своей задачей...

– Создание института страховых поверенных как раз и направлено на то, чтобы активизировать работу страховых медицинских организаций именно в направлении защиты прав пациентов. Это то, о чем говорил президент Владимир Путин в последнем Послании к Федеральному собранию. Общеизвестно: если у пациента возникает проблема или он недоволен качеством оказания ему медицинской помощи, он обращается в областной комитет здравоохранения, в Росздравнадзор, в Минздрав, к губернатору и даже президенту и только в последнюю очередь – в страховую медицинскую организацию, которая выдала ему полис ОМС! Хотя именно сюда надо идти в первую очередь и тогда, когда проблема уже возникла, и особенно, когда хочется ее избежать.

– Например, перед той же госпитализацией?

– Да, тем более что сейчас как раз поступает много жалоб, что в лечебных учреждениях с пациентов берут деньги за те услуги, которые им в рамках территориальной программы госгарантий должны предоставлять бесплатно.

Чтобы «профилактировать» подобные ситуации, пациент и должен обратиться к своему «менеджеру здоровья». Тот сначала обязан проконсультировать его по всем вопросам, а затем должен тщательно отслеживать весь процесс лечения своего подопечного, вмешиваясь, если ситуация того потребует.

И ресурсы есть...

– А за чей счет такой «банкет»? Кто оплатит работу «менеджера»? Вероятно,

страховым компаниям потребуется расширять свои штаты, обучать специалистов...

– Проблема, о которой вы говорите, обостряется искусственно. В страховых компаниях сегодня, как правило, достаточно специалистов, которые занимаются именно защитой прав застрахованных. Просто сейчас будет расширен их функционал. Да, возможно, какой-то из СМО действительно придется увеличить количество сотрудников, но совсем незначительно.

– А сколько пациентов будет вести один поверенный?

– Сейчас эти нормативы нагрузки как раз обсуждаются. Но если будет утвержден норматив 100 тыс. населения на одного поверенного, то я вообще не вижу никаких проблем. С таким количеством клиентов страховые компании легко справятся, ведь люди болеют не все одновременно. А на счет того, за чей счет «банкет», то сейчас все СМО функционируют из средств ОМС – это так называемый процент на ведение дел. Имеющихся ресурсов, поверьте, вполне достаточно, чтобы обучить и организовать работу «менеджеров здоровья» без всяких прибавок.

...и ноу-хау еще будут!

– Практический вопрос: как застрахованному узнать, кто его поверенный?

– Система пока отрабатывается, но предполагается несколько вариантов информирования. Информацию можно будет получить на сайте страховой медицинской организации: к конкретным страховым поверенным пациенты будут «прикреплены» так же, как к участковому врачу. А кроме того, планируется, что застрахованный вместе с полисом ОМС единого образца (как вы знаете, с 2011 года по всей России полисы старого образца меняются на полисы единого образца, и в Волгоградской области еще 34% полисов – старого образца) будет получать визитку своего страхового поверенного.

– Будут ли еще новшества в системе ОМС?

– Да. Например, с прошлого года уже началось информирование граждан, в том числе и жителей Волгоградской области, о стоимости медицинских услуг, которые

им оказали. Сейчас на портале госуслуг открываются личные кабинеты, куда пациент может зайти и увидеть количество оказанных ему услуг и их стоимость. То есть сколько государство заплатило за его лечение. Таким образом можно проконтролировать, действительно ли те или иные медицинские услуги были оказаны. К сожалению, приписки тоже имеют место. Думаю, всем памятен недавно разразившийся в Москве скандал, когда пациенты, зайдя в свои личные кабинеты, обнаружили, что часть из указанных там медицинских услуг им просто не оказывалась...

Важные цифры

Российские медики недовольны действующей страховой системой. Таково мнение трех четвертей работников здравоохранения. Как показал опрос 6174 человек, лишь 26% опрошенных убеждены, что страховая медицина в России обеспечивает доступную и качественную медпомощь, передает «Ремедиум». Больше всего позитивно настроенных медиков проживают в Республике Чувашии. А вот медики Республики Мордовии, Кемеровской, Архангельской, Ивановской, Волгоградской областей настроены не столь радужно. Здесь 82–89% медиков уверены: система ОМС неэффективна.

По мнению 48% опрошенных, контроль и экспертизу качества медицинской помощи, оказываемой в рамках системы ОМС, должен взять на себя Росздравнадзор, 19% опрошенных отдадут эту роль территориальным фондам ОМС, 15% опрошенных – страховым медицинским организациям.

Полезный телефон от «ВП»

Операторы смогут предоставить застрахованным гражданам не только информацию общего характера в системе обязательного медицинского страхования, но и консультации по более узким вопросам. Режим работы контакт-центра: в рабочие дни с 9.00 до 18.00 звонки принимают операторы, в остальное время – «электронный секретарь». Для повышения качества работы все звонки записываются!

С 1 июня в регионе открыт единый справочный центр: 8 800 100 12 25

ОТДАТЬ «НАТУРОЙ». АВТОВЛАДЕЛЬЦАМ НУЖЕН РЕМОНТ, А НЕ ДЕНЬГИ ПО ОСАГО

Газета «Аргументы и Факты», 25.01.2017

Одно из пожеланий автомобилистов, касающихся ОСАГО, – это развитие «натурального возмещения». То есть чтобы вместо денежной компенсации после ДТП человек получал направление на хорошую ремонтную станцию.

Как показали опросы холдинга Ромир, почти каждый второй респондент предпочёл бы именно такую форму возмещения.

По схеме КАСКО

И действительно, у перехода на натуральную форму возмещения плюсов предостаточно. Ведь если выплата идёт деньгами, страховщик – теоретически – может занижить выплату, затягивать с ней. А после того как вы получили на руки причитающееся, нужно искать сервис, самому договариваться о стоимости ремонта и т. д. Автоледи и вовсе жалуются на дискриминацию со стороны ремонтников, на то, что их часто пытаются обмануть, вписать работы, которые и вовсе были не нужны...

При переходе же на «натуру» ответственность за надлежащий уровень работ – совместно со СТОА – будет нести страховщик. В случае если недостатки обнаружатся уже после проведённого ремонта, страховая компания будет обязана организовать их устранение в кратчайшие сроки.

Такая схема давно и успешно используется в КАСКО. При этом нареканий от автовладельцев по качеству и срокам ремонта, проведённого по этому виду страхования, практически не бывает.

Другая сторона, выступающая за переход на натуральное возмещение, – это станции техобслуживания. Прирост потока клиентов на СТОА, сотрудничающих со страховщиками, будет означать расширение бизнеса, открытие новых филиалов, а это новые рабочие места.

Мошенникам – по рукам

Есть ещё один огромный плюс выплаты компенсации «натурой». В ОСАГО мно-

го мошенников, которые сегодня разными способами обогащаются за счёт того, что выплаты по автогражданке сейчас, как правило, денежные. Эксперты уже подсчитали: за 2015 год порядка 25 млрд рублей осели в карманах «автоюристов»; за 2016 год эта цифра составила 40 млрд. Причём, конечно, это деньги не страховых компаний, а наши с вами!

Последствия этого уже ощутили многие автовладельцы. Рынок ОСАГО, становясь нерентабельным, тонет: в конце прошлого года в некоторых регионах уже было сложно или даже невозможно купить полис...

Чтобы лишить мошенников возможности богатеть за счёт автовладельцев и перейти на натуральное возмещение, специалисты Минфина и Центробанка более полугода работали над соответствующими поправками к закону об ОСАГО. Страховщики тоже сделали шаг вперёд: согласились не учитывать износ при направлении машины на СТОА. То есть водителю уже не надо будет доплачивать из своего кармана. По оценкам специалистов, это на 25% повысит издержки страховщиков. Эта дополнительная выплата будет обеспечена за счёт возврата в систему ОСАГО средств, утекавших к «автоюристам». Теперь они будут лишены прямого доступа к денежной компенсации. И, соответственно, острая необходимость повышения тарифов отпадает – разве это не социальное благо?

Депутаты Госдумы планируют в ближайшее время принять поправки к закону об ОСАГО, которые устанавливают приоритет натурального возмещения по ОСАГО над денежной выплатой. Об этом накануне сообщил глава Комитета Госдумы РФ по финансовому рынку Анатолий Аксаков.

Однако говорить о том, что проблема решена, ещё рано. Так, по опыту «круглого стола» в Госдуме, который проходил недавно, можно прогнозировать: часть депутатов будут продолжать вставлять этой реформе палки в колёса. «Они предлагают сохранить лазейки для незаконного обога-

щения и деятельности «чёрных автоюристов», – убеждён редактор отдела журнала «За рулём» Сергей Смирнов.

Почему же некоторые «слуги народа» не защищают этот самый народ, а по-

могают мошенникам и какой их интерес в этом – вот вопрос... И чьи интересы им всё же важнее – автовладельцев или жуликов, – мы сможем узнать в самое ближайшее время.

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВОЙ ПОЛИС И НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ

Газета «Комсомольская правда», 07.05.2016

Проблема выбора страховой компании очень острая: если посмотреть на количество дел в судах и практику обращений за юридической помощью, можно сделать печальный вывод – большинство страховщиков изначально настроены платить по страховым случаям только по решению суда.

– Я бы даже сказал, установка распространяется на 90% страховых случаев. Если до суда, то суммы выплат ничтожны и по факту занижаются, – заявляет Николай Пацков, гендиректор компании FreshDoc.ru, которая работает и с претензиями к страховщикам.

Пошаговая инструкция

После того как составлен список из двух-трех компаний, устраивающих вас по цене, проводим сбор информации – чтобы на момент страхового случая эта компания все еще существовала на рынке.

Шаг первый. Есть ли вообще у страховой компании лицензия? Об этом можно узнать на сайте Центробанка в реестре страховых компаний или (более удобный вариант) на профильных сайтах, где есть поиск по названию и дополнительная информация (например, о соотношении сборов и выплат). Только в прошлом году Центробанк отозвал лицензии у 70 страховщиков, более 100 до сих пор находятся в зоне высокого риска.

Шаг второй. Изучите «народные рейтинги» страховых компаний. У большинства страховщиков уже есть репутация на профильных форумах и в народных рейтингах, однако, изучая отзывы, стоит относиться к ним с долей недоверия: в соцсетях и в интернете вообще на создание имиджа работают как сами страховые компании, оставляя положительные отзывы, так и их конкуренты (черный пиар). Доверять на 100% не стоит, но составить мнение можно.

Шаг третий. Поговорите со знакомыми о том, довольны ли они услугами своей

страховой компании: выплачивают ли компенсации в полном размере, были ли конфликты, какие есть претензии к сервису.

Шаг четвертый. Изучите информацию о страховой компании в «больших» СМИ, заслуживающих доверия. Даже если лицензия компании не отозвана и не приостановлена, но топ-менеджер или владелец, например, замешаны в уголовном деле или скрылись в неизвестном направлении, о полисе лучше забыть.

Ассортимент рисков

Итак, компания выбрана, осталось заключить договор страхования. Это очень важный момент.

– При любом страховании надо обязательно читать договор и требовать объяснить все непонятное, особенно по механизму выплат, – говорит профессор, завкафедрой «Страховое дело» Финансового университета при правительстве России Александр Цыганов. – Главное – убедиться в том, что все актуальные риски есть в договоре. Например, если страхуется дом, то страховая имеет полное право отказать в выплате, если его смочет наводнением, а в договоре было указано только страхование от пожара.

Тем не менее брать полис со всеми возможными рисками тоже нерационально. Это увеличит его стоимость.

– Важны также технические моменты – срок действия договора, территория, на которой действителен полис (особенно при страховании жизни и здоровья), перечень документов, подтверждающих страховой случай, – обращает внимание эксперт Виталий Княгиничев, глава дирекции розничного бизнеса СПАО «Ингосстрах».

Еще один подвох – навязывание дополнительных услуг. Например, полис ОСАГО продают только после того, как клиент купит комплексный продукт, – то есть, по сути, в нагрузку застрахует еще жизнь или жилье. Вне этого «продукта» ОСАГО не оформляется – якобы нет бланков. А это

прямое нарушение закона о правах потребителей. Можно жаловаться руководству компании или в Роспотребнадзор.

КОГДА СЛУЧАЙ ПРОИЗОШЕЛ Где деньги?

Даже если вы придирчиво выбрали страховую компанию и внимательно проштудировали договор, это не может на 100% избавить от проблем.

– Вне зависимости от страховой компании у каждого пятого клиента при обращении за урегулированием по КАСКО или ОСАГО возникают проблемы: либо полный отказ от возмещения, либо неполное покрытие ущерба, – приводит цифры Андрей Барсуков.

– Если страховая компания не выплачивает положенную сумму в положенный срок или платит меньше, чем должна, первое, что нужно сделать, – написать претензию на имя руководителя страховой компании. С описанием ситуации и просьбой решить проблему, указав: если ничего не изменится – вы планируете обратиться суд и в надзорные органы, – советует директор федерального экспертного центра компании «ЛАТ» Алексей Дружинин. – Досудебная претензия – очень распространенная практика, и многие компании предпочитают не доводить дело до суда, так как это влияет на репутацию.

Если вам отказывают в выплате, например, по автомобилю, и говорят, что случай не страховой, то рассмотрите отказ с юристом.

– Если «заплатили мало», то есть процедура «досудебной экспертизы». Тогда необходимо производить альтернативный расчет. Как ни удивительно, но около половины претензий в итоге удовлетворяются в полном размере. К сожалению, по оставшейся половине все-таки приходится разрешать спор в судебном порядке, – рассказывает Барсуков.

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Больше – значит надежнее?

– Основная рекомендация – покупать полисы только в страховых компаниях из топ-20 российского рынка, при этом обратив внимание на открытую статистику по ним относительно процента отказа

по заявленным страховым случаям, – считает Андрей Барсуков, замгендиректора Русского АвтоМотоКлуба (РАМК), который помогает автомобилистам в том числе и со страхованием.

Также он уверен: о клиентах и своей репутации больше заботятся компании с иностранным участием – именно они стараются не доводить такие дела до суда.

– Отдельные страховщики предлагают необоснованно низкие тарифы, что часто заканчивается недостаточностью выплат. Чрезмерно низкая цена или большая скидка, как правило, означают, что либо покрытие полиса включает минимум опасностей, либо страховщик намеренно занижает стоимость, тем самым не гарантируя качества страховой защиты, – предупреждает гендиректор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

– Лучше обращаться к крупным игрокам рынка с большим запасом финансовой прочности, пусть даже полис в таких компаниях будет дороже – мнимая экономия может обойтись несоизмеримо большим ущербом при наступлении непредвиденного события, – говорит Виталий Княгиничев, глава дирекции розничного бизнеса СПАО «Ингосстрах».

ВАЖНО ЗНАТЬ Доверять ли брокеру

Иногда стоимость страховки помогает снизить страховой брокер: он работает сразу с несколькими компаниями и может предложить самые выгодные тарифы, поскольку лучше знает линейку продуктов. Впрочем, здесь есть риск: брокер может оказаться мошенником. Или предложит вам заведомо худший вариант, прельстившись высокой комиссией от компании. Но об этом вы узнаете только после того, как страховой случай произойдет. То есть в самый неподходящий момент.

На одного жителя Европы приходится в среднем от 2 до 5 действующих добровольных страховок. В России показатели иные: на 5 человек – одна страховка.

В мире более 400 видов страхования (не считая экзотических, типа «попы Дженнифер Лопес»), а в России, как правило, страхуют только автомобили, здоровье, жилье, грузы и перевозки, а также пассажиров.

ЛЕКЦИЯ «ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА»

Задача долгосрочного бюджетного планирования: зачем нужны пенсии?

Пенсия (от лат. pensio – платеж) – это выплаты физическим лицам, заменяющие заработок после прекращения трудовой деятельности по достижению пенсионного возраста либо по социальным показателям.

Благосостояние общества во многом зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения, а ее нестабильность является главным рисковым фактором для развития экономики в долгосрочной перспективе.

Главная цель долгосрочного бюджетного планирования состоит в предотвращении разбалансированности доходов и расходов на пенсионное обеспечение и обнищания пенсионеров из-за снижения среднего размера пенсии в стране ниже прожиточного уровня.

Долгосрочное бюджетное планирование позволяет сформулировать приоритетные задачи пенсионной системы, определить необходимые ресурсы для их реализации и возможные источники этих ресурсов, оценить потребность в структурных реформах.

Одна из ключевых задач, которую решает долгосрочное бюджетное планирование, состоит в поддержании финансовой устойчивости пенсионной системы. Для этого необходимо сохранять соответствие между пенсионными обязательствами государства и финансовыми ресурсами пенсионной системы, гарантирующей безусловное исполнение всех обязательств. Чтобы обеспечить долгосрочную устойчивость пенсионной системы, необходимо определить надежные источники финансирования пенсий и пределы их финансирования за счет бюджетных доходов.

Актуальность долгосрочного бюджетного планирования повышается в условиях ухудшения экономической и демографической ситуации, которые угрожают бюджетной устойчивости. Старение насе-

ления в большинстве развитых стран ведет к росту расходов на пенсионное обеспечение, а замедление роста экономики снижает бюджетные доходы. Горизонт долгосрочного планирования составляет от 10 лет в Канаде до 75 лет в США.

Основные типы пенсионных систем

Пенсионная система призвана решить две основные задачи: предотвращать бедность среди пенсионеров и нивелировать разницу в уровне благосостояния в период активной трудовой деятельности и после выхода на пенсию. Указанные цели дополняют друг друга, а приоритет какой-либо из них определяет государственную политику и модель пенсионной системы (см. таблицу 1).

По данным Международной организации труда (МОТ), в мире преобладает распределительная пенсионная система: среди 58 наиболее развитых стран мира этот способ финансирования практикуют 44 государства.

В западных странах пенсионные модели традиционно делят условно на два типа: построенные по модели Бисмарка (континентальной) и Бевериджа (англосаксонской).

Модель Бисмарка используется в Германии, Австрии, Бельгии, Дании, Швеции, Франции, Италии, Греции. По этой модели средства для выплаты пенсий аккумулируются за счет взносов работающих и пропорционально распределяются между всеми, кто имеет право на пенсию. Уравнительный принцип формирования пенсий порождает в обществе социальное иждивенчество, снижает у населения интерес к сбережениям. Системы дополнительного пенсионного обеспечения за счет средств работодателей и собственных средств работников существуют, но не носят повсеместного характера.

По модели Бевериджа построены пенсионные системы Великобритании, Ирландии, США, Канады, Голландии, Австралии. В соответствии с ней государство обеспечивает населению минимальный

Таблица 1. Классификация пенсионных систем по способу финансирования.

Виды пенсионных систем	Способы финансирования пенсионных систем
Солидарно-распределительная (нефондируемая)	Принцип солидарности поколений (расходы на выплату пенсий производится в основном из текущих поступлений от работодателей и работающего населения).
Накопительная (фондируемая)	За счет пенсионных взносов создается специальный накопительный фонд, обеспечивающий пенсионные выплаты в настоящем и будущем.
Смешанная	Государство обеспечивает гарантированный пенсионный минимум, который дополняют пенсионные накопления, сделанные в рамках совместных программ работодателем и работником, а также в рамках персональных сбережений.

уровень пенсионного обеспечения, который, как правило, не коррелирует с величиной заработка. Поэтому в странах, где используется англо-саксонская модель, получили распространение дополнительные режимы пенсионного обеспечения, построенные по накопительному принципу.

Развитие отечественной системы пенсионного обеспечения

Современная российская пенсионная система берет начало в 1990 году, когда был принят закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации», заложивший основы системы обязательного пенсионного страхования. «Закон установил минимальный и максимальный размер страховой пенсии, предусмотрел систему увеличения пенсионных выплат с учетом роста цен и оплаты труда занятого населения».¹

Позднее закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации» заменил закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», который, в свою очередь, заменил вступивший в силу с 2015 года закон «О страховых пенсиях».

В 1991 году процесс финансирования и выплаты пенсий в Российской Федерации выведен в самостоятельный бюджетный механизм, который формируется

за счет поступления обязательных страховых взносов, распорядителем которых выступает Пенсионный фонд России. Однако принцип назначения пенсий оставался уравнилельно-распределительным, как во времена СССР. Размер пенсии не зависел от величины заработной платы.

Пенсионный фонд Российской Федерации как самостоятельный внебюджетный фонд образован 2 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» для государственного управления финансами пенсионного обеспечения России. Его создание позволило внедрить принципиально новый механизм выплаты пенсий на основе страховых выплат.

В 1997 году вступил в силу Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования». По этому закону суммы страховых взносов на индивидуальном лицевом счете каждого застрахованного позволяют рассчитать и начислить пенсию каждому работающему с учетом его индивидуального заработка. Таким образом, размер пенсии стали определять страховой стаж и размеры платежей, которые осуществлял в интересах работника его работодатель, а не длительность общего трудового стажа, как раньше.

В декабре 2001 года был принят ряд законов, ставших основой пенсион-

¹ Александрова А.В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. – М.: Юрист, 2010. – с. 115.

ной реформы 2002 года. Все страховые взносы работодателей были заменены в 2001 году на Единый социальный налог (ЕСН).

Отчисления в Пенсионный фонд РФ составили 20% от заработной платы, которые распределялись следующим образом: 6% – базовая часть, 10% – страховая часть и 4% – накопительная часть пенсии. «Правительство мотивировало принятие подобных мер необходимостью снижения налоговой нагрузки на работодателя, повышения собираемости налогов, «вывода экономики из тени» и др.»²

Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» определил новый статус Пенсионного фонда Российской Федерации, как страховщика и государственного учреждения, урегулировал порядок уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, права и обязанности субъектов правоотношений по обязательному пенсионному страхованию. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» расширил функции ПФР и установил новый принцип формирования трудовой пенсии – из трех частей: базовой, страховой и накопительной, фактически устранив дифференциацию выплат в зависимости от трудового вклада гражданина.

Однако сокращение доли работающего населения и высокая доля теневого сектора в экономике способствовали снижению пенсионных поступлений. «В результате, несмотря на дотации из бюджета и замену пенсионных отчислений на единый социальный налог (ЕСН), размер пенсий был ниже прожиточного уровня, а сами пенсии выплачивались с задержками. Сложившаяся ситуация с недостатком средств в государственной системе пенсионного обеспечения вызвала необходимость реформирования пенсионного обеспечения на страховых принципах и дополнения государственного

пенсионного обеспечения за счет средств работодателей и работников по примеру развитых европейских стран».³

Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» установил правовые основы формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части трудовой пенсии.

Участникам негосударственных или добровольных пенсионных программ предоставили льготы по налогу на доходы физических лиц.

Важной мерой, направленной на стимулирование активности граждан в области создания собственных пенсионных накоплений, стала программа государственного софинансирования формирования пенсионных накоплений. С 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года каждый работающий россиянин, добровольно делающий взносы на накопительную часть будущей пенсии не менее тысячи рублей, получал равнозначный взнос из государственных средств на сумму до 12 тыс. рублей в год на протяжении десяти лет. При этом размер дополнительных взносов можно менять по своему усмотрению, а выплаты прекращать и возобновлять в любой момент. По данным ПФР, участниками программы софинансирования стало около 0,5 млн человек, взносы участников превысили 7 млрд рублей, средний размер ежегодного взноса составил 7,6 тыс. рублей.

В 2010 году Единый социальный налог был отменен и вместо него были установлены страховые взносы во внебюджетные фонды. Базовую и страховую части объединили, схема распределения взносов изменилась: 14% от заработной платы стали направлять на страховую часть и 6% – на накопительную часть пенсии.

Очередной этап реформирования пенсионной системы Российской Федерации был проведен в 2013–2015 годах. Была введена новая формула расчета размера

2 Александрова А.В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. М.: Юристъ, 2010. – с. 118.

3 Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 144.

трудовой пенсии по старости на основе пенсионных баллов, учитывающая стаж, размер заработка и возраст выхода на пенсию. Гражданам 1967 года рождения и младше предоставили право выбора: формировать им накопительную часть или направлять страховые взносы на пенсионное обеспечение – полностью на страховую часть трудовой пенсии.

С 2014 по 2019 годы законодательно введен мораторий на формирование накопительной части пенсии – страховые взносы на финансирование накопительной части трудовой пенсии по решению государства направляются только на формирование страховой части пенсии. Официальной причиной моратория было заявлено создание системы гарантирования пенсионных накоплений и предстоящее акционирование НПФ, пока НПФ и управляющие компании не смогут подтвердить свое соответствие новым требованиям.

По состоянию на 15 февраля 2017 года в систему гарантирования пенсионных накоплений вошли 41 из 89 НПФ, инвестировавших средства пенсионных накоплений. Для компенсации инвестиционного дохода за этот период страховая часть пенсии индексируется по специальной схеме.

Фактически заморозка средств пенсионных накоплений нарушила положение Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», по которому средства пенсионных накоплений не подлежат изъятию в бюджеты любых уровней. Фактически же эти средства были израсходованы государством, а распоряжение владельцев пенсионных накоплений передать их УК и НПФ для инвестирования было проигнорировано под формальным предлогом.

Центральный банк и Министерство финансов РФ предлагают вывести накопительные взносы из системы обязательного пенсионного страхования и использовать все 20% тарифа пенсионных взносов для формирования страховой части пенсии. Накопительную часть трудовой пенсии предлагается полностью

формировать из собственных средств работников по их желанию.

Российская система государственного пенсионного обеспечения

Конституцией и законодательством Российской Федерации каждому гражданину гарантировано право на пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выполнение в течение трудовой деятельности особых функций (пенсии госслужащих), а также по ряду социальных показателей.

Право на получение того или иного вида пенсии зависит от разных обстоятельств и может производиться в рамках обязательного пенсионного страхования или государственного пенсионного обеспечения.

Обязательное пенсионное страхование является составной частью обязательного социального страхования, которое регулирует Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования». «Обязательное пенсионное страхование – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения».⁴

Виды пенсий по обязательному пенсионному страхованию:

- 1) по старости,
- 2) по инвалидности,
- 3) по потере кормильца.

Формирование пенсии по обязательному пенсионному страхованию происходит за счет страховых взносов. «Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – это индивидуально возмездные обязательные платежи, персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов,

4 Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения. – М.: Аллель, 2009. – с. 14.

учтенной на его индивидуальном личном счете».⁵

Страховые взносы начисляются на все виды оплаты труда в денежном или натуральном выражении. Размер взносов на социальное страхование, уплачиваемых работодателями и гражданами в Пенсионный фонд РФ, определяется Государственной Думой и Советом Федерации по представлению правления Фонда.

Плательщиками страховых взносов (страхователями) признаются физические и юридические лица, которые производят выплаты наемным работникам (работодатели), а также граждане, обеспечивающие себе работу самостоятельно – частные предприниматели, нотариусы, частные детективы, адвокаты и другие.

По данным ПФР в системе обязательного пенсионного страхования на 31.12.2015 насчитывалось около 150 млн индивидуальных лицевых счетов, страховые пенсии получали почти 40 млн человек. Пенсии по государственному обеспечению получали 3,6 млн человек.

«Пенсия по государственному пенсионному обеспечению – ежемесячная государственная денежная выплата, право на получение которой определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными законом, и которая предоставляется гражданам в целях компенсации им заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением государственной службы при достижении установленной законом выслуги при выходе на трудовую пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию».⁶

Виды пенсий по государственному пенсионному обеспечению:

- 1) пенсия за выслугу лет;
- 2) пенсия по старости;
- 3) пенсия по инвалидности;
- 4) пенсия по случаю потери кормильца;
- 5) социальная пенсия.

Формирование пенсии по государственному пенсионному обеспечению происходит за счет средств государственного бюджета.

Право на пенсию по государственному пенсионному обеспечению имеют:

- 1) федеральные государственные гражданские служащие;
- 2) военнослужащие;
- 3) участники Великой Отечественной войны;
- 4) граждане, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда»;
- 5) граждане, пострадавшие в результате радиационных или техногенных катастроф;
- 6) космонавты;
- 7) граждане из числа работников летно-испытательного состава;
- 8) нетрудоспособные граждане.

Пенсии по старости выплачиваются по достижении общеустановленного пенсионного возраста:

- для мужчин – 60 лет;
- для женщин – 55 лет.

Пенсия по старости выплачивается либо как трудовая – в рамках системы обязательного пенсионного страхования, либо как социальная – в рамках системы государственного пенсионного обеспечения.

Трудовая (страховая) пенсия по старости – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным в системе ОПС лицам заработной платы и иных выплат, утраченных с наступлением нетрудоспособности по старости или инвалидности.

Социальная пенсия – это ежемесячная выплата материальной помощи нетрудоспособным гражданам, у которых отсутствует страховой стаж.

«Гражданам, имеющим право на различные пенсии, устанавливается только одна из них, по их выбору, кроме инвалидов вследствие военной травмы, участников Великой Отечественной войны

5 Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – с. 143.

6 Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения. – М.: Аллель, 2009. – с. 51

и других категорий, оговоренных в ст. 3 Закона «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».⁷

Обязательное пенсионное страхование в РФ осуществляется страховщиком, которым является Пенсионный фонд РФ (ПФР). ПФР формирует и распределяет финансовые ресурсы в целях пенсионного обеспечения граждан в Российской Федерации. «Бюджет Пенсионного фонда РФ пополняется за счет страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, которые уплачиваются страхователями. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – это индивидуально возмездные обязательные платежи, персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов, учтенной на его индивидуальном лицевом счете».⁸

Источниками формирования средств Пенсионного фонда РФ являются:

1) страховые взносы работодателей в виде отчислений от социального налога;

2) ассигнования из федерального бюджета (в том числе на выплату государственных пенсий и пособий военнослужащим, их семьям; социальных пенсий, пособий на детей старше полутора лет);

3) средства, возмещаемые из бюджета в связи с назначением досрочных пенсий безработным;

4) средства, взыскиваемые с работодателей в результате предъявления регрессивных требований (пеней, финансовых санкций);

5) доходы от капитализации временно свободных средств (покупки ценных бумаг, инвестиций);

6) беспроцентные ссуды, займы и кредиты;

7) добровольные взносы юридических и физических лиц;

8) другие поступления.

⁷ Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А. Н. Страхование право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 146.

⁸ Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – с. 143.

Еще одним видом пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования является накопительная пенсия – ежемесячная денежная выплата застрахованным в системе обязательного пенсионного страхования лицам из средств пенсионных накоплений. Ее выплачивают по достижении пенсионного возраста тем, кто имеет право на страховую пенсию.

Накопительная пенсия формируется по желанию будущего пенсионера. Гражданин 1967 года рождения и моложе имеет право выбрать – формировать только страховую пенсию по обязательному пенсионному страхованию или часть взносов работодателя направить на накопительную пенсию.

По данным ПФР на 31.12.2015 выплаты из средств пенсионных накоплений получали 1,3 млн человек.

Накопительная часть пенсии и возможности распоряжения ею

С 1 января 2010 года в России трудовая пенсия по старости состоит из двух частей – страховой и накопительной. Накопительная часть пенсии формируется за счет обязательных страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии и дохода от их инвестирования.

Кроме того, для формирования накопительной части пенсии можно использовать материнский (семейный) капитал, добровольные взносы работника и работодателя, взносы на софинансирование в рамках государственной программы и доход от инвестирования всех этих средств.

Средства, которые формируют накопительную пенсию, называют пенсионными накоплениями.

По состоянию на февраль 2017 года размер страхового взноса в обязательную пенсионную систему составляет 26% от фонда оплаты труда работника. Из них на формирование пенсионных накоплений направляется 6%, а 16% направляется на формирование страховой пенсии.

При этом застрахованное лицо имеет право отказаться от формирования накопительной части пенсии и направлять

страховой взнос полностью на формирование страховой части пенсии.

Пенсионные накопления по выбору застрахованного лица можно инвестировать через государственную управляющую компанию (с 2003 года эта функция поручена Внешэкономбанку) либо через частные организации: управляющие компании или негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Управляющие компании и НПФ ежегодно отчитываются о доходности инвестирования средств своих клиентов.

«Клиенты НПФ, контролируя прирост своих вкладов или накопительной части своей государственной пенсии, могут оценить эффективность работы НПФ и управляющей компании и выбрать наилучшую».⁹

Чтобы распорядиться своими пенсионными накоплениями, необходимо подать заявление в Пенсионный фонд РФ о передаче средств пенсионных накоплений в доверительное управление НПФ или управляющей компании. Владелец пенсионных накоплений также имеет право раз в год передавать их по своему желанию в управление любому НПФ или управляющей компании – частной или государственной.

Накопительную часть пенсии можно получить тремя разными способами, в зависимости от величины накоплений и пожеланий владельца пенсионных накоплений (см. таблицу 2).

У работающих граждан 1966 года рождения и старше страховые взносы на обязательное пенсионное страхование направляются только на формирование страховой пенсии.

Формирование пенсионных накоплений для лиц этой возрастной категории может происходить только за счет добровольных взносов в рамках программы государственного софинансирования пенсионных накоплений, а также за счет направления средств материнского (семейного) капитала на накопительную пенсию.

По данным ПФР на 31.12.2015 в России пенсионные накопления формируются примерно у 31 млн человек.

Негосударственные пенсионные фонды

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) формируют средства пенсионных накоплений по обязательному пенсионному страхованию, а также предоставляют услуги по негосударственному пенсионному страхованию для формирования дополнительной пенсии из добровольных взносов. Пенсионные взносы инвестируются в интересах клиента, увеличиваясь за счет инвестиционного дохода.

Негосударственные пенсии выплачивают по достижении пенсионного возраста на основании договоров с физическими и юридическими лицами в рамках индивидуальных и корпоративных пенсионных программ, когда взносы на негосударственное пенсионное обеспечение своих работников делает работодатель. Величина взносов, размер и порядок получения негосударственной пенсии определяются договором негосударственного пенсионного обеспечения с НПФ и действующим законодательством.

Показатели доходности инвестиционной деятельности НПФ отражают рейтинги и рэнкинги, которые находятся в открытом доступе, например, на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА», «РИА Рейтинг», Investfunds.ru. Рейтинги доходности инвестирования средств пенсионных накоплений публикует Пенсионный фонд РФ.

Деятельность НПФ подлежит обязательному лицензированию в целях защиты прав и интересов вкладчиков и участников. Получение лицензии возможно только в том случае, если фонд соответствует ряду жестких условий, в том числе к размеру имущества фонда и к профессиональной компетентности руководства фонда. По состоянию на 1 февраля 2017 года в России насчитывалось 74 НПФ (см. таблицу 3).

С 2014 года для продолжения деятельности по обязательному пенсионному страхованию НПФ должны пройти про-

9 Шахов В. В., Григорьев В. Н., Кузбагаров Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 147.

Таблица 2.

Вид выплаты	Особенность выплаты	Кто может получить
Единовременная выплата	Все пенсионные накопления выплачиваются сразу одной суммой	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5% и менее по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии. Граждане, получающие страховую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца либо получающие пенсию по государственному пенсионному обеспечению, которые при достижении общеустановленного пенсионного возраста не приобрели право на страховую пенсию по старости из-за отсутствия необходимого страхового стажа или необходимого количества пенсионных баллов.
Срочная пенсионная выплата	Регулярные выплаты осуществляются на протяжении фиксированного срока не менее 10 лет (продолжительность срока выплаты определяет владелец накоплений)	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5% и более по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии.
Накопительная пенсия	Выплаты осуществляются ежемесячно и пожизненно	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5% и более по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии.

Таблица 3. Правила инвестирования средств, вложенных в НПФ

Объект инвестиций	Требования по инвестированию	Ограничения по уровню риска
Средства пенсионных накоплений	НПФ обязан передать в доверительное управление управляющим компаниям	Активы, в которые могут инвестироваться средства, регламентированы законодательно.
Средства собственных пенсионных резервов из добровольных взносов	НПФ могут инвестировать самостоятельно или через управляющие компании в зависимости от способа инвестирования	Структура инвестиционного портфеля регламентирована законодательно

цедуру акционирования и вступить в Систему гарантирования пенсионных накоплений. В рамках этой системы создан фонд гарантирования пенсионных накоплений, куда все участники отчисляют ежегодные взносы. Из средств этого фонда возмещаются средства пенсионных накоплений застрахованным лицам в случае аннулирования лицензии НПФ или недостаточности средств у страховщика. Система гарантирования пенсионных накоплений действует с 1 января 2015 года,

Возможности самостоятельного формирования альтернативных источников пенсионного обеспечения

Обеспечить себя в старости можно разными способами. Помимо негосударственной пенсии от НПФ можно накопить денег с помощью банковского вклада, индивидуального инвестиционного счета (ИИС), государственных облигаций, накопительного страхования жизни.

В качестве источника пенсионного обеспечения лучше всего подходит пополняемый банковский вклад с капитализацией процентов.

Индивидуальный инвестиционный счет позволяет не только получить доход от инвестирования, но и льготу в виде возврата налога на доходы физических лиц (НДФЛ) на ту сумму, которая была использована для инвестирования. Однако в отличие от банковского вклада этот способ несет в себе риск убытков, поскольку никто не гарантирует получения инвестиционного дохода.

В качестве пенсионного капитала можно приобрести государственные облигации – они гарантируют доход, сравнимый с доходом по банковскому вкладу.

Накопительное страхование жизни позволяет сформировать капитал и одновременно гарантирует владельцу полиса финансовую поддержку в случае проблем со здоровьем. Срок страхования составляет, как правило, от 5 до 20 лет. При заключении договора страхования каждый сам определяет, какую сумму и за какой период времени хочет накопить. По окончании срока действия договора страхова-

ния можно одновременно получить всю сумму накоплений или получать накопления частями в виде пожизненной пенсии.

Опыт других стран в развитии принципов самостоятельного формирования источников пенсии

Самостоятельное формирование пенсионных накоплений практикует население стран, которые принято относить к англо-саксонской модели, так как государственная пенсия обеспечивает лишь защиту от бедности, а величина базовой пенсии никак не связана с уровнем жизни и доходом человека.

«Средний американец получает государственную пенсию 300–600 долл. и дополнительно до 3000–4000 долл. из частных или корпоративных пенсионных фондов. В США суммарные активы негосударственных пенсионных фондов в конце XX в. оценивались примерно в 1,7 трлн долл.»¹⁰

В США накопительные системы делятся на государственные (для государственных служащих) и частные (корпоративные и персональные). Корпоративные пенсионные программы делятся на два вида: с установленными выплатами (defined benefit plan) и установленными взносами (defined contribution plan).

Программа с установленными выплатами гарантирует участникам фиксированный размер пенсии, исходя из размера зарплаты и стажа работы в компании. Как правило, программы с установленными выплатами формируются за счет отчислений работодателей, а программы с установленными взносами финансируются одновременно работодателями и наемными работниками. «При этом работник получает свой персональный счет в пенсионном фонде и может принимать решение об инвестировании своих накоплений в ту или иную сферу (и тем самым может некоторым образом влиять на увеличение объема своего пенсионного капитала). Данные пенсионные про-

¹⁰ Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страхование право, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 147.

граммы не предусматривают установленного размера выплат. Пенсионные пособия определяются суммой накопленных и не зависят от стажа работы и величины заработка».¹¹

Персональные пенсионные накопления в США имеют две основных разновидности:

- личный пенсионный счет (Individual retirement account – IRA) в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях;
- накопительный вклад по месту работы (Deferred Compensation Plans).

Оба варианта позволяют выбирать схему инвестирования, так что работник сам несет ответственность за результаты своих вложений.

В Великобритании работники имеют возможность выбирать, получать либо государственную пенсию по выслуге лет (State Earnings Related Pension Scheme, SERPS), либо негосударственную пожизненную пенсию по выслуге (Occupation Pension Scheme) в рамках корпоративных пенсионных программ. Пенсионные взносы выплачивают в обязательном порядке, как правило, и работодатель, и работник.

Британцы могут увеличить размер пенсии за счет добровольных отчислений и инвестиций в страховые компании, кооперативы, инвестиционные компании. Независимое бюро (Income Drawdown Advisory Bureau) предоставляет населению индивидуальные консультации по выбору правильной стратегии инвестирования.

«В частности, как в США, так и в Великобритании пенсионные программы с установленными выплатами вытесняются программами с установленными взносами (последние не гарантируют определенных выплат, а зависят от накопленного пенсионного капитала работника). Расширяется использование программ личного пенсионного страхования, основанных на накопительном принципе».¹²

11 А. В. Александрова Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации / М.: Юристъ, 2010. – с. 73.

12 А. В. Александрова Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глоба-

В Австралии накопительная часть пенсии формируется за счет отчислений в частный пенсионный фонд, которые на паритетных началах обязаны делать и работник и работодатель. Выбор фондов для пенсионных накоплений ограничен, а их деятельность строго контролируется государством, чтобы не допустить инвестирования пенсионных накоплений в высокорисковые активы. При этом назначение пенсии зависит еще и от результатов проверки уровня сбережений – обеспеченным людям государственная пенсия не положена. В то же время, австралийцы могут добровольно делать отчисления в негосударственные пенсионные фонды, чтобы увеличить свою пенсию.

Роль СМИ в обеспечении успешного внедрения изменений в работе отечественной пенсионной системы и повышении личной ответственности гражданина за будущее пенсионное обеспечение

На протяжении всей пенсионной реформы средства массовой информации разъясняли, как меняется система пенсионного обеспечения. СМИ сообщали об изменениях в законодательстве, наглядно показывали на примерах и схемах новые способы исчисления пенсии, публиковали сообщения и разъяснения представителей Пенсионного фонда РФ.

Первой массовой кампанией по освещению пенсионной реформы стали публикации, посвященные формированию накопительной части пенсии и ее инвестированию через управляющие компании и НПФ, начиная с 2002 года. СМИ распространяли информацию о том, для чего предназначена накопительная часть пенсии, и каким образом можно передать свои накопления для инвестирования. С этого момента населению начали внушать мысль о том, что уровень благосостояния в старости зависит от предприимчивости будущего пенсионера.

Позже СМИ начали регулярно сообщать о результатах инвестирования

через УК и НПФ, разъяснять, как отслеживать размер полученного дохода по извещениям ПФР о размере пенсионного капитала, накопленного за истекший год. Также с тех пор и до настоящего времени регулярно публикуются разъяснения, как перевести свои пенсионные накопления в другую УК или НПФ, если владелец накоплений считает, что его средствами управляют недостаточно эффективно.

Отдельная кампания в СМИ была посвящена популяризации программы софинансирования пенсий, в ходе которой в общественное сознание начали внедрять мысль о том, что о своем уровне дохода в старости нужно начинать заботиться заранее и откладывать для этого собственные деньги.

В 2013–2015 годах в СМИ прошла кампания по информированию населения о введении новой формулы расчета размера трудовой пенсии по старости – на основе пенсионных баллов. Одновременно шла речь об изменении правил перевода пенсионных накоплений в УК и НПФ. Появилась возможность отказаться от накопительной части пенсии – и об этом тоже писали журналисты.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья на портале РБК «Минфин предложил наказывать пенсионные фонды за неудачные инвестиции» (РБК, 10.10.2016) посвящена анализу возможных изменений законодательства, регламентирующего деятельность НПФ. Это распространенный в деловых СМИ тип публикаций, который описывает предлагаемое изменение и приводит мнения экспертов о возможных последствиях для рынка этих нововведений.

Правила деловой журналистики требуют, чтобы предлагаемое изменение было описано точно и содержало все ключевые моменты, а мнения экспертов должны выражать разные точки зрения, чтобы читатели могли объективно оценить ситуацию.

Все эти требования выдержаны в статье. Подробно описана точка зрения регулятора пенсионного рынка — Центрального банка РФ — с обоснованием

внесенных Министерством финансов РФ предложений: «В Банке России пояснили, что проект закона вводит обязанность фонда организовать управление средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов «с разумностью, заботливостью и осмотрительностью исключительно в интересах застрахованных лиц». Если средства пенсионных накоплений и резервов вкладываются без проведения должного анализа, а активы приобретаются по завышенным ценам, фонд нарушает такую обязанность, считают в ЦБ».

Точка зрения участников рынка представлена от лица двух топ-менеджеров НПФ.

В качестве бэкграунда статья напоминает о том, что Министерство финансов РФ уже предпринимало попытку защитить клиентов НПФ, не совсем удачно разместивших свои денежные средства. С этой целью был разработан законопроект, обязывающий акционеров НПФ компенсировать убытки клиентам. При этом читатели остались в неведении, что же в конце концов произошло с этим законопроектом. Серьезное упущение автора. Подробные комментарии необходимы.

Источник: <http://www.rbc.ru/finances/10/10/2016/57fb98e49a7947428c4c5166>

Статья в газете «Комсомольская правда» «Как обеспечить себе пенсию» (газета «Комсомольская правда», 09.12.2016) относится к числу типичных разъяснительных публикаций для населения о возможностях финансовых услуг. В статье описываются преимущества негосударственной пенсии перед другими способами инвестирования средств для получения дохода в старости.

В качестве аргумента в пользу негосударственной пенсии используется апелляция к опыту развитых стран, что можно расценить как разновидность приема «фургон с оркестром»: «Негосударственная пенсия широко распространена на Западе – европейцы самостоятельно копят на пенсию, понимая, что, больше чем им самим, их пенсия никому не нужна. Там каждый житель понимает, что за свое будущее ответственность несет, прежде

всего, он сам. Благодаря этому жизнь после завершения трудовой деятельности у них принято называть золотым веком».

Статья содержит рекомендации, как выбрать НПФ, но практически не содержит справочной информации о принципах формирования и выплаты накопительной пенсии, гарантиях возврата средств, что делает «советы ни о чем» малоэффективными.

В статье отсутствует идея, в результате чего она лишена четкой структуры и выглядит набором случайно подобранных фактов.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/26617/3634760/>

Интервью в газете «МК Черноземье» «Что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше» (газета «МК Черноземье», 24.02.2017) раскрывает принципы расчета трудовой пенсии по старости на основе пенсионных баллов. Автор ведет рассказ от первого лица, что улучшает восприятие сложной финансовой информации для массового читателя: «Итак, родилась я в 1962 г., и это значит, что моя трудовая жизнь, как и жизнь всех моих сверстников, разделилась, с точки зрения пенсионных прав, на три части: мы успе-

ли поработать в СССР, после распада СССР и в современной России».

Кроме того, этот прием способствует отождествлению читателя с автором, что повышает уровень доверия к содержанию статьи.

Улучшению восприятия способствует использование фразеологических оборотов и стилистических фигур – сравнений, метафор, просторечий: «Вы можете пахать с утра до вечера много лет на трех работах за мизерную зарплату, а ваш сосед, художник на вольных хлебах, заключив договор, может заработать за месяц столько, сколько вы за пять лет, – и получит большую пенсию, чем вы».

Вопросы и ответы построены на конкретных примерах трудовой биографии автора, что делает информацию наглядной и доступной для понимания массового читателя.

Интервью разбито на несколько блоков с подзаголовками, которые также улучшают восприятие большого и сложного текста. Той же цели служит врез, который акцентирует внимание читателя на значимой информации.

Источник: <http://chr.mk.ru/articles/2017/02/24/chto-nado-delat-chtoby-zarabotat-pensiyu-pobolshe.html>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998 № 75-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 19. – ст. 2071.
4. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 № 165-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 29. – ст. 3686.
5. Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 166-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 51. – ст. 4831.
6. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 167-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 51. – ст. 4832.
7. Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 4.07.2002 № 111-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 30. – ст. 3028.

8. Федеральный закон от 30.04.2008 № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 18. – ст. 1943.
9. Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 52. – ст. 6965.
10. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12. 2013 № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 52. – ст. 6987.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12.2013 № 424-ФЗ «О накопительной пенсии». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 52. – ст. 6989.
12. Федеральный закон от 04.12.2013 № 351-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 49. – ст. 6352.
13. Грачева Е.Ю., Болтинова О.В. Правовые основы страхования: учебное пособие.. – М.: Проспект, 2011. – 128 с.
14. Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страхование. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 399 с.
15. Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения – М.: Аллель, 2009. – 90 с.
16. Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – 160. с.
17. Александрова А.В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. М.: Юрист, 2010. – 168 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит цель долгосрочного бюджетного планирования пенсионного обеспечения?
2. Опишите основные типы пенсионных систем по способу финансирования.
3. Перечислите основные этапы российской пенсионной реформы с ключевыми нововведениями.
4. Основные принципы обязательного пенсионного страхования в России.
5. Основной принцип государственного пенсионного обеспечения в России.
6. Роль Пенсионного фонда РФ в системе пенсионного обеспечения.
7. В чем состоят особенности формирования накопительной части пенсии?
8. Основные принципы деятельности НПФ.
9. Какие финансовые инструменты составляют альтернативу пенсии?
10. Какие способы самостоятельного формирования пенсии используются в других странах?

Методические рекомендации к лекции «Пенсионная система»

Предложенная тема является обязательной, поскольку в ней всесторонне освещаются вопросы, связанные с типами пенсионных систем, развитием российской системы пенсионного обеспечения, а также возможностями создания альтернативных источников пенсионного обеспечения.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении студентами различных аспектов функционирования пенсионной системы и выработке умения применять знания для улучшения финансового благополучия «на перспективу», а также в усвоении знаний о важности СМИ в повышении личной ответственности граждан за свое благосостояние в будущем.

Ключевые понятия: пенсия, система пенсионного обеспечения, пенсионная реформа, обязательное пенсионное страхование, накопительная пенсия, государственное пенсионное обеспечение, пенсионный фонд, пенсионный возраст, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионное отчисление, государственное пенсионное обязательство, индексация государственных пенсионных обязательств, страховая пенсия, прожиточный минимум, система обязательного пенсионного страхования, страховая часть пенсии, накопительная часть пенсии, стратегия долгосрочного развития пенсионной системы, возрастная классификация, альтернативный источник пенсионного обеспечения, добровольные пенсионные накопления, добровольное пенсионное страхование.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в пенсионной системе;
- выделять характеристики российской системы пенсионного обеспечения;

- отличать государственную систему пенсионного обеспечения от негосударственной;
- различать виды альтернативного пенсионного обеспечения;
- проводить сравнительный анализ добровольных пенсионных накоплений с альтернативными видами пенсионного обеспечения;
- определять роль СМИ в развитии пенсионной системы.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- какова сущность пенсионной системы;
- каковы принципы функционирования российской пенсионной системы;
- чем обусловлены сложности развития пенсионной системы в России;
- каковы основные этапы формирования системы пенсионного обеспечения России;
- каков способ формирования страховой пенсии;
- какую роль играют негосударственные пенсионные фонды;
- каковы альтернативные источники пенсионного обеспечения граждан;
- какова роль СМИ в повышении личной ответственности граждан за будущее пенсионное обеспечение;
- каково значение СМИ во внедрении изменений в работе пенсионной системы.

Личностные характеристики и установки:

- понимание необходимости пенсионного обеспечения за счет альтернативных источников;
- понимание важности знаний о пенсионной системе для личного благополучия;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;

- отношение к профессиональной деятельности как к возможности улучшения работы пенсионной системы России;
- осознание ответственности СМИ за рост интереса граждан к собственному пенсионному обеспечению, поощрение участия населения в различных государственных и иных программах.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторное занятия (лекция), включая групповое обсуждение преимуществ альтернативных способов пенсионного обеспечения перед негосударственным пенсионным обеспечением.

Описание хода занятия

1. Лекцию можно начать с вопроса к аудитории о сложностях на пути развития и работы пенсионной системы России. После небольшого обсуждения и высказывания 5–7 человек можно приступить к изложению материала.
2. При изложении материала о пенсионном возрасте можно предложить студентам проголосовать «за» и «против» повышения пенсионного возраста. В результате голосования аудитория будет разделена на 2 лагеря, каждому из которого надо представить аргументы в свою пользу.
3. После ознакомления студентов с добровольным пенсионным обеспечением можно разделить аудиторию на 3 группы. Каждой группе дать задание провести сравнительный анализ добровольного пенсионного накопления с одним из альтернативных способов пенсионного обеспечения, таких как банковский вклад, инвестирование в ценные бумаги, вложение в недвижимость, по следующим пунктам:
 - Каким планам и целям может помочь этот финансовый инструмент?
 - Какие платежи вы делаете?

- Какие денежные средства вы получаете?
- Когда начнете получать доход?
- Есть ли государственная гарантия сохранности ваших денег?
- Можно ли досрочно забрать накопления?
- На какой срок рассчитано ваше вложение?
- Что сильнее всего угрожает вашим сбережениям/вложениям?
- Достанется ли накопленная сумма наследникам?

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в обсуждении;
- активность при мозговом штурме в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи решенных задач на следующем занятии.

МИНФИН ПРЕДЛОЖИЛ НАКАЗЫВАТЬ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ ЗА НЕУДАЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В Минфине считают, что неэффективно инвестирующие пенсионные накопления граждан НПФ должны компенсировать упущенную выгоду из собственных средств. Нововведение может изменить весь ландшафт пенсионного рынка, считают эксперты

РБК, 10.10.2016

Минфин намерен ввести ответственность для фондов за результаты инвестирования пенсионных денег граждан, установив для них норматив по доходности. Проект об изменениях в закон «О негосударственных пенсионных фондах» опубликован в понедельник, 10 октября, на федеральном портале проектов нормативных актов.

В настоящее время законодательство требует от НПФ 100% возвратности пенсионных средств вне зависимости от ситуации на рынке. Минфин предлагает ужесточить ответственность НПФ за инвестиции пенсионных накоплений и резервов. С акционеров фондов будут требовать возмещения недополученной выгоды, если ЦБ сочтет действия управляющего неэффективными. Участники рынка полагают, что данная инициатива приведет к уходу фондов в консервативные стратегии и снижению доходов будущих пенсионеров.

Как отмечается в законопроекте, фонд обязан обеспечить экономически обоснованный уровень доходности средств пенсионных накоплений или средств пенсионных резервов с учетом уровня риска активов (актива), составляющих средства пенсионных накоплений или пенсионных резервов. Если НПФ получит убыток, то компенсировать потери (включая упущенную выгоду) клиентам он должен будет за счет собственных средств. Решение о возмещении, как следует из документа, может принять комитет финансового надзора Банка России. Например, если обна-

ружится, что управляющие фондов нарушали правила инвестирования, или если регулятор посчитает, что НПФ вкладывал деньги будущих пенсионеров неэффективно.

Решение о том, что фонд обязан доплачивать своим вкладчикам, ЦБ может принимать «на основании мотивированного суждения, в том числе и об экономически обоснованном уровне доходности средств пенсионных накоплений или средств пенсионных резервов» с учетом уровня рисков. Оспорить его представители НПФ могут в комиссии Банка России, созданной на основании решения совета директоров ЦБ.

«Вопрос находится в компетенции Банка России в соответствии с законопроектом», – заявили РБК в пресс-службе Минфина.

В Банке России пояснили, что проект закона вводит обязанность фонда организовать управление средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов «с разумностью, заботливостью и осмотрительностью исключительно в интересах застрахованных лиц». Если средства пенсионных накоплений и резервов вкладываются без проведения должного анализа, а активы приобретаются по завышенным ценам, фонд нарушает такую обязанность, считают в ЦБ.

«Экономически обоснованный уровень доходности – это тот уровень доходности, который можно получить при инвестировании в инструменты с уровнем риска, со-

поставимым с уровнем риска в портфеле фонда. Если доходность по инструментам в портфеле фонда меньше доходности по аналогам, то фонд свою обязанность по инвестированию в интересах застрахованных лиц нарушает», – сообщил регулятор.

В ЦБ уточнили, что законопроект требует компенсации не всех убытков (недополученной выгоды), а только тех, которые были получены от приобретения активов по завышенным ценам. Избежать ответственности перед вкладчиками управляющий НПФ сможет только, если будет доказано, что убытки произошли вследствие непреодолимой силы либо действий выгодоприобретателя или учредителя управления.

Участники рынка считают данное ужесточение излишне сильным. «Это избыточно жесткая мера. Если раньше от фондов требовали безубыточности инвестиций, то сейчас НПФ, как следует из логики Минфина, должны обеспечить определенный уровень доходности», – считает гендиректор консалтинговой компании «Пенсионный партнер» Сергей Околеснов. Он говорит, что регулятор, пытаясь воспрепятствовать акционерам фондов инвестировать в собственные рискованные проекты, может наказать весь рынок. «Введение требований по доходности может дестимулировать управляющих вкладываться в рискованные активы. Все будут просто вкладывать в ОФЗ, но высокой доходности будущие пенсионеры не увидят», – опасается Околеснов.

Топ-менеджер крупного НПФ не понимает, как можно выдвигать требования обоснованной доходности к фондам. «Например, если наш фонд разместил деньги на депозите в банке, а потом ЦБ отозвал у него лицензию, то кто должен компенсировать потери клиентов?» – рассуждает он. Финансист уверен, что практика «мотивированного суждения», которая не применялась к НПФ, может привести к многочисленным искам фондов к регулятору.

Исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев полагает, что требование Минфина к экономически обоснованной доходности может изменить весь ландшафт пенсионного рынка. «В некоторых странах, например в Словакии, уже

пытались ввести ответственность акционеров НПФ за результаты инвестирования. Это привело к массовому уходу НПФ в консервативные стратегии», – рассказал он.

Сергей Околеснов не исключает, что для оценки результатов инвестирования ЦБ может ввести систему оценок в зависимости от выбранной НПФ инвестиционной стратегии. Об этом, в частности, в мае 2015 года на конференции RAEX «Будущее пенсионного рынка 2015» говорил директор департамента коллективных инвестиций и доверительного управления Банка России Филипп Габуня.

Фонды работают и инвестируют пенсионные накопления в интересах своих клиентов, однако какой именно доход они должны заработать для своих клиентов, нигде не прописано, говорил он. Габуня также пояснял РБК, что ЦБ не будет ставить бенчмарк перед НПФ, а будет анализировать их работу и портфель. «Если мы поймем, что НПФ действует не в интересах клиента, а, например, в собственных интересах, то к нему будут предъявлены претензии и будет проведена оценка, сколько фонд должен возместить средств», – сказал он, добавив, что доходность должна быть не ниже ОФЗ.

В марте 2016 года правительство подготовило законопроект, обязывающий акционеров НПФ компенсировать своим клиентам убытки, полученные от размещения накоплений в некачественные или низкодоходные активы. Как пояснял тогда замминистра финансов Алексей Моисеев, речь идет о случаях, когда менеджмент фонда инвестировал средства в интересах собственников НПФ или каких-то третьих лиц. «Это может быть выявлено, например, в ходе проверки ЦБ», – говорил он.

В ЦБ тогда поясняли, что вложения фонда в какие-либо инструменты при наличии на рынке альтернативы, обеспечивающей меньший риск при сопоставимом уровне доходности или большую доходность при сопоставимом риске, также могут квалифицироваться как «недобросовестное поведение». За случаи «разумного, но неудачного инвестирования», когда ценные бумаги упали в цене из-за не зависящих от фонда факторов, ЦБ наказывать не намеревался.

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ ПЕНСИЮ

Газета «Комсомольская правда», 09.12.2016

С каждым годом все больше людей задумывается о своем финансовом благополучии после выхода на пенсию и о том, как увеличить свой будущий доход, чтобы не отказываться от привычного уровня жизни – иметь возможность путешествовать, вести активный образ жизни, помогать детям.

Существуют различные варианты. Одни люди приобретают недвижимость, чтобы получать доход от сдачи ее в аренду. Другие вкладывают деньги в ценные бумаги, обеспечивая себе дивидендный доход. Кто-то инвестирует в валюту и драгоценные металлы, надеясь заработать на разнице курсов. «На сегодняшний день возможностей много, все они имеют место быть. Каждый человек выбирает для себя наиболее подходящий вариант – это зависит от финансовых возможностей, знаний и готовности рисковать», – рассказывает генеральный директор ВТБ Пенсионный фонд Лариса Горчаковская. Ведь, к примеру, чтобы приобрести недвижимость, необходимы достаточно серьезные деньги, для инвестиций в ценные бумаги нужно хорошо разбираться в экономике и финансах, вложения в золото и валюту всегда связаны с высоким риском, ведь можно по-крупному проиграть. Обеспечить себя доходом в будущем можно также с помощью негосударственной пенсии – копить деньги, ежемесячно перечисляя небольшую сумму на свой счет в негосударственный пенсионный фонд. «Небольшие регулярные взносы не ухудшают жизнь сегодня, но в то же время значительно увеличивают будущую негосударственную пенсию, – пояснила Лариса Горчаковская. – О пенсии необходимо думать заранее, еще в молодом возрасте. Ведь чем продолжительнее период накопления, тем больше будет доход».

Негосударственная пенсия широко распространена на Западе – европейцы самостоятельно копят на пенсию, понимая, что, больше чем им самим, их пенсия никому не нужна. Там каждый житель понимает, что за свое будущее ответственность несет прежде всего он сам. Благодаря это-

му жизнь после завершения трудовой деятельности у них принято называть золотым веком.

К слову, на негосударственную пенсию может копить не только гражданин, но и его работодатель, если в компании есть корпоративная пенсионная программа. В этом случае работодатель перечисляет дополнительные взносы на будущую пенсию своих сотрудников. По словам руководителя ВТБ Пенсионный фонд Ларисы Горчаковской, при выборе работодателя необходимо обращать внимание не только на привычные всем критерии – уровень заработной платы, территориальное расположение и т. д., – но и на наличие корпоративной пенсионной программы. Такая программа является «знаком качества» компании как работодателя.

Добровольная пенсия формируется в негосударственном пенсионном фонде. «К выбору фонда необходимо подходить осознанно, ведь пенсия, в том числе добровольная, копится не один десяток лет, – сообщила Горчаковская. – В первую очередь необходимо обратить внимание на учредителя. Если акционером фонда является, к примеру, крупный государственный банк, – это будет дополнительной гарантией надежности». Также нужно изучить рейтинги, а именно рейтинг надежности и рейтинг по объему собственных средств – желательно, чтобы фонд входил в первую десятку. Кроме того, надо оценить результаты работы фонда, а именно – какая доходность начислялась фондом на счета застрахованных лиц за период 7–8 лет.

Необходимо узнать, где и как фонд принимает документы на выплату пенсий, чтобы потом для оформления пенсии не пришлось ехать через всю страну в единственный офис выбранного фонда.

Важно, чтобы у фонда был бесплатный круглосуточный кол-центр и онлайн-кабинет клиента с возможностью проверить состояние своего счета. И обращаться следует только непосредственно в офис НПФ или в его официальные представительства.

ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ ПЕНСИЮ ПОБОЛЬШЕ

Самый длинный эксперимент на себе

Газета «МК Черноземье», 24.02.2017

Ну вот и произошло. Три недели назад я официально признана старухой. Или старушкой. Как ни назови производное от «старость», все равно грустно. Но деться некуда: если ты женщина и тебе стукнуло 55 лет, то ты переходишь в разряд стариков, жизнь которых прежде всего во многом определяется пенсией.

Последнее – загадка практически для любого россиянина. Несмотря на обилие «калькуляторов», доступ к информации по всем изменениям в российском пенсионном законодательстве, понять, что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше, практически невозможно. Этот период – понять и принять правильные решения – я уже пропустила. Но хочется, чтобы у других людей шанс правильно сориентироваться все же был. Именно поэтому я отправилась в Управление ПФР в г. Орле и Орловском районе Орловской области, и терпеливый начальник отдела перерасчета пенсий Лариса Шумилова на моем примере рассказала про все хитрости, которые использовало и использует государство в отношении своих граждан.

Хочу быть свободным художником!

Сразу прошу прощения, возможно, за излишние личные подробности, но без них – никуда, это ведь как репортаж из серии «испытано на себе».

Итак, родилась я в 1962 г., и это значит, что моя трудовая жизнь, как и жизнь всех моих сверстников, разделилась, с точки зрения пенсионных прав, на три части: мы успели поработать в СССР, после распада СССР и в современной России. Каждый из этих периодов мотивировал трудящихся по-разному и по-разному учитывается.

Наши родители знали: на величину пенсии прежде всего влияет трудовой стаж, особенно был в почете так называемый непрерывный стаж – его обладатели, даже если зарабатывали немного и были низ-

коквалифицированными специалистами, получали пенсию более высокую, чем какой-нибудь директор завода, не могущий похвалиться аналогичным стажем. Однако с 1 января 2002 г. все перевернулось. Федеральный закон № 173 от 17 декабря 2001 г. в корне изменил систему пенсионного обеспечения в России. Изменилась и формула расчета, и подход к назначению пенсии, поскольку такие понятия, как стаж и зарплата, для расчета размера пенсии просто исчезли.

Главным и определяющим качество нашей жизни в старости стали страховые взносы, которые нам начислил или не начислил работодатель и которые отражены на индивидуальном лицевом счете каждого застрахованного лица как 16% от начисленной зарплаты. Больше зарплата – больше денег на лицевом счете. Сколько же вы работаете, имеет значение только для определения права на пенсию, а для расчета размера пенсии не имеет значения. Вы можете пахать с утра до вечера много лет на трех работах за мизерную зарплату, а ваш сосед, художник на вольных хлебах, заключив договор, может заработать за месяц столько, сколько вы за пять лет, – и получит большую пенсию, чем вы. С этого грустного или, наоборот, веселого – кому как – примера мы и начали наш сложный, в большей степени математический разговор.

Шок – это по-нашему...

– То есть сегодня важно лишь то, что есть на личном счете застрахованного лица, – акцентирует Шумилова, – именно поэтому актуальна борьба с теневыми зарплатами. У тех, кто работает неофициально, лицевой счет пуст, а значит, они вообще могут лишиться права на страховую пенсию, даже если всю жизнь работали.

Но в таком виде закон вступил в силу лишь с 1 января 2002 г. А что же с теми, кто работал и раньше?

– Ваша пенсия состоит из трех блоков: учитывается период работы до 1 января 2002 г., отдельно – с 1 января 2002-го по 31 декабря 2014-го и, наконец, с 2015 г. по день выхода на пенсию. Она считается по формулам, позволяющим перевести наши пенсионные права, стаж и заработную плату в рубли, которые мы и приплюсуем в дальнейшем к тем страховым взносам, которые начисляет работодатель, – поясняет Шумилова. Чтобы не рассуждать абстрактно, решаем «разобрать» мою трудовую жизнь. Итак, мой стаж на 1 января 2002 г. – 17 лет 1 мес. 13 дней. Что касается зарплаты, которую можно взять за основу расчета, то есть выбор: она берется либо за 2000–2001 гг. по сведениям индивидуального учета, которые уже имеются в ПФР, либо за любые пять лет подряд на выбор до 1 января 2002 г. Берем первый вариант, так как в эти годы у меня была высокая зарплата – 3211 руб. 96 коп. при средней зарплате по стране 1494 руб. 50 коп. Делим мою зарплату на зарплату по стране и получаем отношение заработков – 2,149. Прекрасно! Но не очень. Оказывается, применить сей коэффициент нельзя, поскольку тот же закон ввел ограничение – до 1,2.

То есть, если бы отношение заработков оказалось меньше 1,2, ПФР взял бы в расчет столько, сколько получилось бы. А если больше – то 1,2, даже если ты получал по миллиону в месяц. Обидно. Получается, что сегодня правительство нас ориентирует на то, чтоб больше зарабатывали – хоть свободными художниками. А когда тот же человек больше заработал пятнадцатью годами раньше, это в счет не принимается. Потрясающая логика!

Впрочем, есть еще одна величина, которая увеличивает размер пенсии, – стажевый коэффициент. Для женщины он составляет 0,55 за 20 лет стажа. Его-то мы и умножаем на 1,2. Подставляем в формулу ту величину зарплаты, которую определил закон (1670 руб.), и получаем размер пенсии, которую я заработала на 1 января 2002 г.

Но и это не все вычисления. По 173-му ФЗ пенсия состоит из двух частей: базовой и страховой. Базовая составляла в те годы 450 рублей для всех. Поэтому по формуле из полученной суммы вычитаем эти де-

ньги, и, чтобы получить расчетный пенсионный капитал, который необходимо будет прибавить к страховым взносам, начисленным работодателем за 2002–2014 гг., умножаем остаток на ожидаемый период выплаты пенсии – 228 месяцев, который некоторые называют периодом дожития.

Почему 228 месяцев? Это рассчитывает Росстат. Это средняя продолжительность жизни россиян после наступления пенсионного возраста. К слову, начиналось все со 144 месяцев. Так что чем дальше – тем больше напряжения в государстве. Ну да считаем дальше.

Отнимаем, умножаем и получаем мой расчетный пенсионный капитал: 148852 руб. 08 коп. Но его, оказывается, придется уменьшить, так как учитывали 20 лет стажа, а у меня – чуть больше 17-ти...

Но и это не все. С 1 января 2015 г. пенсионные права, оказывается, должны переводиться в пенсионные коэффициенты, так называемые баллы. Смотрим, что же я заработала с 1 января 2002-го по 31 декабря 2014-го? Судя по начисленным работодателем страховым взносам с учетом их индексации, которая идентична индексации пенсий, – 679666 руб. 52 коп. Плюс в 2010 г. появилась так называемая валоризация – это процент, который начисляется за трудовой стаж до 1991 г. В нем база – 10 процентов плюс один процент за каждый год стажа до 91 года от расчетного пенсионного капитала. У меня до 1991 г. стаж 6 лет, то есть к 10 прибавляем 6. Теперь берем тот капитал, который получился до 2002 г., и умножаем его на эти 16%. Полученная сумма расчетного пенсионного капитала и валоризации тоже индексируется. На сегодняшний день индекс составляет 5,61481656. В конечном итоге... Все, мой мозг уже отказывается соображать. Меня успокаивают: почти все уже посчитали. Складываем все части моих пенсионных прав и страховые взносы (679666, 52) – и получаем 1509532 руб.

85 коп. Вот она – цена всей моей 30-летней трудовой деятельности до 1 января 2015 года. Делим эту сумму на 228 месяцев – ожидаемый период выплаты пенсии – и получаем на 1 января 2015 г. страховую пенсию – 6620 руб. 76 коп. Как говорится, звезда в шоке.

Живите богато!

– И все?!

– Нет. С 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 г. №400-ФЗ «О страховых пенсиях». Теперь нужно до момента приобретения вами прав на пенсию по возрасту – до дня вашего 55-летия – учесть то, что за вас перечислял работодатель в виде пенсионных коэффициентов (ПК) начиная с 1 января 2015 г. На эту дату Правительством РФ установлена стоимость ПК 64 руб. 10 коп. Мы делим вашу страховую пенсию на 64,10. Получаем 103,288 ПК. И дальше прибавляем пенсионные коэффициенты, в которые ПФР переводит страховые взносы, начисленные работодателем, – поясняет Шумилова.

При этом выясняется, что каждый год предельная величина базы для исчисления страховых взносов разная – ее устанавливает родное правительство ежегодными постановлениями. Например, в 2015 г. она составляла 711 тысяч рублей в год. Если заработная плата не достигает этой суммы, на личном счете отражаются 16% от заработанного; если же человек получил больше, на его личном счете отражаются только отчисления с 711 тысяч, а то, что сверху, – нет, и это не повлечет за собой увеличения пенсии. То есть люди, которые много зарабатывают, не могут учесть все свои права, как и в случае с коэффициентом 1,2 при расчетах первой части пенсионных прав.

Но предельная величина базы для исчисления страховых взносов устанавливается не только как шлагбаум для среднего класса, но и для перевода страховых взносов в пенсионные коэффициенты (баллы). Для этого зарплата, начисленная за 2015 г. (либо страховые взносы, начисленные работодателем), сегодня делится на 711 тыс. и умножается на 10 – такая формула. Получается, что за 15-й год я заработала 6,269 балла. К слову, максимум, который возможен по закону, – 10 баллов. Но... Заработать их нельзя, поскольку сейчас, оказывается, «переходный период». В 15-м году учитывалось только 7,39 балла вместо 10. В прошлом году – 7,83, в этом – 8,26. Так что государство и тут экономит.

Ну а что же моя пенсия? В общем, если посчитать все ПК, которые я заработала с 1

января 2015 г., прибавить их к ПК за периоды до 1 января 2015 г., умножить на стоимость пенсионного коэффициента на дату назначения пенсии, прибавить фиксированную выплату, получится... 12 943 руб. 61 коп. Запомните алгоритм и живите богато!

Пока ориентир – на высокий заработок, а дальше...

– Слушаю вас и понимаю: простому смертному никогда не посчитать свою пенсию, и это очень печально, потому что всякая непрозрачность мешает правильно ориентироваться, чтобы позаботиться своевременно о своей старости, а ведь она даже по статистике – 19 лет – почти треть жизни человека!

– К сожалению, это так. Расчет вашей пенсии, к примеру, занял несколько страниц с формулами и ссылками на пенсионное законодательство. Но мы с вами изучали вопрос о том, как рассчитать пенсионные коэффициенты вручную, а ПФР давно провёл работу по формированию пенсионных прав застрахованных лиц в пенсионных коэффициентах, поэтому возможно, воспользовавшись пенсионным калькулятором в Личном кабинете на сайте ПФР, где имеется информация о ваших пенсионных коэффициентах, рассчитать условный размер пенсии на сегодняшний день.

Пока ориентир для тех, кто хочет заработать большую пенсию, – большой заработок. В динамике в 2021 г. будет учитываться 10 пенсионных коэффициентов. 10 лет – 100 коэффициентов. А у вас за всю трудовую жизнь, 30 лет, всего 114. То есть сейчас для людей с высокой зарплатой реально получить большую пенсию. За 30 лет трудовой деятельности можно и 300 баллов набрать.

– Что-то мне так кажется, что со временем придумают какой-нибудь понижающий коэффициент...

– Закон № 400-ФЗ вступил в силу с 1 января 2015 г., и ничего другого пока не имеется. Для назначения пенсии используется 8,26 ПК за 2017 г., а при перерасчете размера пенсии работающим пенсионерам с 1 августа каждого года учитывается не более трех ПК.

– И если пенсионер работает, то пенсия не индексируется?

– Пока так. Сейчас приостановлено действие положений ФЗ №400 об индексации страховых пенсий. В связи со сложной экономической обстановкой установили ограничения: по индексации – вместо 12% в прошлом году проиндексировали на 4%, отменили индексацию работающим пенсионерам. В этом году отказались от первой части ограничений, то есть проиндексировали пенсии на реальный процент инфляции. А второе ограничение пока осталось, но в средствах массовой информации идет обсуждение возможности его отмены, ведь многие пенсионеры работают за маленькую зарплату – лифтерами, нянечками, уборщицами.

Помоги себе сам

– Мужчинам, если они служили в армии, служба засчитывается в трудовой стаж?

– Да. Весь период службы. Вот у вас 17 лет трудового стажа на 1 января 2002 г., а были бы вы мужчиной – было бы 19 с учетом службы по призыву, а это значит, был бы большой расчетный капитал, и в итоге к 15-му году мы бы вышли на большую сумму пенсионных коэффициентов и пенсии в конечном итоге... Законодательством предусмотрено 1,8 балла за каждый год службы.

То же самое за периоды по уходу за ребенком: за год – 1,8 балла за первого ребенка, 3,6 балла – за второго, 5,4 балла – за третьего.

– Не секрет, что многие вынуждены работать по серым схемам, когда работодатель либо вообще не платит налог в ПФР, либо платит с минимальной зарплаты. А если работник сам захочет делать отчисления с полученной зарплаты? Такая возможность есть?

– Действующим пенсионным законодательством предусмотрен институт «добровольного вступления в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию».

– То есть муж, к примеру, может платить страховые взносы за свою супругу-домохозяйку в счет ее будущей пенсии?

Или сам гражданин может платить за себя, если он нигде официально не работает?

– Может. Минимальный размер такого взноса за 2016 г. – 38712,96 рубля, максимальный – 154851,84 рубля.

– Мне кажется, овчинка выделки не стоит – на сегодня выгоднее положить эти деньги на сберкнижку... А вот была же еще накопительная часть пенсии – мой возраст даже подпадал под этот вариант, но потом отменили, оставили для более молодых. Это действует?

– Действует. Причем накопительная часть ежегодно инвестируется. В вашем случае эта схема действовала три года.

– И я действительно что-то накопила?

– 12 тысяч. Вы можете их оставить, а можете, так как приобрели право на пенсию по старости, забрать – для этого надо лишь написать заявление.

– Ничего себе! Нашла «зачатку» в Пенсионном фонде – есть-таки и приятные моменты... Кстати, а какой сегодня стаж надо иметь для выхода на пенсию?

– Для права на страховую пенсию по старости в 2017 г. необходимо 8 лет страхового стажа и 11,4 пенсионных коэффициента. Данные требования поэтапно будут доведены до установленных законом 15 лет стажа и 30 пенсионных коэффициентов соответственно к 2024–2025 гг.

– А пенсионный возраст? Мне кажется, что женщинам вполне можно было бы увеличить возраст выхода на пенсию. Ну какие мы в 55 лет старушки?

– Пока вопрос о повышении возраста, дающего право на пенсию по старости, обсуждается только в средствах массовой информации. Но с 1 января 2017 г. госслужащим все же увеличили пенсионный возраст – на полгода и будут прибавлять по полгода ежегодно до тех пор, пока женщинам, находящимся на госслужбе, не исполнится 63 года, а мужчинам – 65 лет. В случае увольнения с госслужбы возможно назначение пенсии без учета повышения пенсионного возраста.

В общем, работайте, граждане, а государство придумает, как выгоднее вас обеспечить в старости...

Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование»

Налогообложение физических лиц

Задание 1. Мужу и жене на правах общей собственности принадлежит жилой дом в Московской области. Инвентаризационная стоимость дома составляет 700 000 руб. Муж является пенсионером и в соответствии с законодательством РФ освобожден от уплаты налога на имущество. Ставка налога для жилых помещений, действующая на территории муниципального образования, составляет 0,2% при стоимости имущества от 300 000 до 500 000 руб. и 0,6% – при стоимости свыше 500 000 руб. Рассчитайте сумму налога на имущество, которую должна уплатить жена.

Задание 2. Гражданин Колесов, являющийся налоговым резидентом РФ, израсходовал за 2012 г. 60 000 руб. на образование сына, 75 000 руб. на медицинское обслуживание жены и 50 000 руб. на добровольное пенсионное страхование для себя. Ежемесячный доход гражданина Колесова в виде зарплаты составляет 30 000 руб. Какую сумму получит гражданин Колесов в 2013 г., если правильно оформит социальный налоговый вычет?

Задание 3. Индивидуальный предприниматель Петров оказывает услуги по ремонту обуви. В течение года Петров получил доход в 1 265 000 руб., при этом понес следующие расходы, связанные с предпринимательской деятельностью:

1) на приобретение оборудования и материалов – 500 000 руб., 2) арендная плата – 300 000 руб., 3) коммунальные платежи – 67 000 руб.; 4) государственная пошлина за регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя – 800 руб.

Каким будет размер налоговой базы индивидуального предпринимателя Петрова в случае, если имеется документальное подтверждение всех понесенных им расходов? Каким будет размер при отсутс-

твии документа, подтверждающего факт покупки оборудования на 500 000 руб.?

Ответы:

Решение к заданию 1. Поскольку имущество находится в общей собственности, то в качестве объекта налогообложения выступает доля каждого налогоплательщика в праве собственности, которая составляет 50% для мужа и 50% для жены. Т. к. муж освобожден от уплаты налога, то налог на имущество заплатит только жена. Налоговая база для жены составит 350 000 руб. (50% от 700 000 руб.), а сумма налога, которая фактически будет уплачена, – $350\,000 \times 0,2\% = 700$ руб.

Решение к заданию 2. Гражданин Колесов имеет право на социальный налоговый вычет в размере 120 000 руб. в связи с понесенными расходами на лечение и финансирование (страхование) пенсии. Реальные затраты превышают эту сумму ($50\,000 + 75\,000 = 125\,000$), поэтому Колесов сможет учесть как налоговый вычет по этой группе расходов только 120 000 руб.

Дополнительно налогоплательщик имеет право на налоговый вычет в размере 50 000 руб. (расходы на образование ребенка). Этот вычет гражданин Колесов должен учесть полностью, так как реальные расходы в 60 000 руб. превышают установленные 50 000. Таким образом, гражданин Колесов имеет право на социальные налоговые вычеты в размере 170 000 руб. Его суммарный годовой доход (360 000 руб.) превышает эту сумму, поэтому вся сумма возмещаемых средств может быть возвращена в 2013 г. Эта сумма составит $170\,000 \times 13\% = 22\,100$ руб.

Решение к заданию 3. Если все расходы документально подтверждены, то они могут быть учтены в составе профес-

сионального налогового вычета. Таким образом, налоговая база предпринимателя Петрова может быть уменьшена на 867 800 руб. С учетом налогового вычета налоговая база составит 397 200 руб. Если Петров не имеет документов, подтверждающих факт покупки необходимо-

го оборудования и материалов на сумму 500 000 руб., то он сможет учесть в составе профессионального вычета либо 367 800 руб. документально подтвержденных расходов, либо 20% от полученных доходов, что составляет 253 000 руб.

Пенсионная система

Задание 1. В 2012 г. фирма «У Лукоморья» произвела отчисления в пенсионный фонд в размере 2 970 000 руб. Известно, что все 40 сотрудников «У Лукоморья» получают одинаковую зарплату. Рассчитайте ежемесячную зарплату сотрудника «У Лукоморья» в 2012 г.

Задние 2. Определите величину индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) и размер пенсии (включая страховую и накопительную части), который образуется у проработавшей в фирме «У Лукоморья» с 25 лет и до выхода на пенсию в 55 лет сотрудницы Елены Дубовой, переводящей свои пенсионные накопления в НПФ. Зарплату считать неизменной, доходность пенсионных накоплений – 1% годовых. До 25 лет Дубова нигде не работала. Страховая часть не индексировалась.

Задание 3. Средняя продолжительность жизни мужчины – 62 года, женщины – 74 года. Мужчины выходят на пенсию в 60 лет, женщины – в 55. В стране действует пенсионная накопительная система. Сколько денег должен откладывать среднестатистический мужчина на протяжении трудовой биографии, чтобы получать пенсию в размере 20 000 руб.? А сколько денег должна откладывать женщина? При условии, что оба они начнут работать в 20-летнем возрасте?

Ответы:

Решение к заданию 1. За каждого работающего сотрудника работодатель производит отчисления в Пенсионный фонд в размере 22% от зарплаты, если ежегодная зарплата не превышает 796 000 руб.

Годовые отчисления на каждого сотрудника составляют 74 250 руб. Если бы это было 22% от общей годовой зарплаты, то сама зарплата за год составляла бы 337 500, что ниже максимального барьера. Следовательно, ежемесячная зарплата составит 28 125 руб.

Решение к заданию 2. Предположим, что Е. Дубова начала свою трудовую деятельность в 2016 г.

Поскольку отношение ежемесячной зарплаты Е.В. Дубовой к пороговой зарплате равно $28\,125 \text{ руб.} / 66\,333 \text{ руб.} = 0,424$, то в 2016 г. Е. Дубова заработала $0,424 \times 7,83 = 3,32$ пенсионных баллов,

в 2017 г. – $0,424 \times 5,16 = 2,19$ пенсионных баллов,

в 2018 г. – $0,424 \times 5,43 = 2,30$ пенсионных баллов,

в 2019 г. – $0,424 \times 5,71 = 2,42$ пенсионных баллов,

в 2020 г. – $0,424 \times 5,98 = 2,54$ пенсионных баллов,

в 2021 г. и далее $0,424 \times 6,25 = 2,65$ пенсионных баллов.

Тогда индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК) Е. Дубовой составит:

$\text{ИПК} = 3,32 + 2,19 + 2,30 + 2,42 + 2,54 + 25 \times 2,65 = 79,02$ баллов.

Выплаты по страховой части пенсии Е. Дубовой составят:

$\text{СП} = \text{ФВ} + \text{ИПК} \times \text{СИПК} = 4558,93 + 79,02 \times 74,27 = 10\,427 \text{ руб. } 75 \text{ коп.}$

Отметим, что выплаты в накопительную часть пенсии Е. Дубовой, начиная с 2017 г., составляют: $337\,500 \times 0,06 = 20\,250$ руб. в год. Таким образом, при доходности вложений в НПФ в размере 1% годовых, за 29 лет (с 2017 по 2045 г.), пенсионные накопления

Е. Дубовой составят 677 370 руб. Тогда ежемесячный размер выплат по накопительной части пенсии Е. Дубовой будет равен $677\,370 \text{ руб.} / 234 \text{ мес.} = 2894 \text{ руб.} 74 \text{ коп.}$ С учетом выплат по страховой части полный размер пенсии Е. Дубовой составит: 13 322 руб. 49 коп.

Решение к заданию 3. Выплаты среднестатистическому мужчине будут производиться в течение 24 месяцев в размере 20 000 руб.

Общая сумма выплат составит 480 000 руб. Трудовой стаж среднестатистического мужчины составит 40 лет. При этом общая сумма выплат составит $40 \times 12x$, где x – размер ежемесячных пе-

речислений в пенсионный фонд. Получаем уравнение $480\,000 = 480x$, откуда $x = 1000$ руб.

Аналогично составляем уравнение для женщин: $12 \times (74-55) \times 20\,000 = (55-20) \times 12 \times x$ Получаем цифру 10 857 руб. Именно столько женщина должна перечислять ежемесячно в пенсионный фонд, если хочет выйти на заданный уровень пенсии к моменту окончания трудовой деятельности.

Примечание: в примере не учитывается нахождение женщины в декретном, родовом и послеродовом отпуске и отпуске по уходу за ребенком. Соответственно, стаж еще более уменьшится, а выплаты в пенсионный фонд увеличатся.

Страхование

Задание 1. Страховая компания считает, что для опытного водителя вероятность попадания в аварию составляет 1%, а для неопытного – 5%. Михаил хочет застраховать автомобиль на сумму 500 000 руб. Какую рисковую премию назначит ему страховая компания, если ей достоверно известно, что Михаил является опытным водителем? Как изменится эта величина, если страховая компания не сможет определить, к какой категории относится Михаил или любой другой водитель? Объясните, почему произойдет такое изменение.

Задание 2. Квартира застрахована от пожара на агрегатную сумму 1 млн руб. Договор страхования предусматривает условную франшизу в размере 200 000 руб. За время действия договора страхования произошло три страховых случая, ущерб по которым составил соответственно 150 000 руб., 500 000 руб. и 600 000 руб. Определите размер страхового возмещения в каждом случае.

Задание 3. Игорь хочет приобрести полис накопительного страхования жизни, предусматривающий также рисковое страхование на случай смерти или утраты трудоспособности. Супруга предлагает в качестве альтернативы накопительный

счет в банке. В какой ситуации вариант Игоря будет предпочтительнее?

Ответы:

Решение к заданию 1. Если страховой компании достоверно известно, что Михаил является опытным водителем, то страховая компания оценивает вероятность наступления для него страхового случая в 1%. Тогда назначенная ему рисковая премия составит $500 \times 1\% = 5000$ руб.

Если страховая компания не может определить, к какой категории относится Михаил, то она будет страховать его по максимальному тарифу, исходя из вероятности попадания в аварию для неопытного водителя. Таким образом, страховая премия составит

$500\,000 \times 5\% = 25\,000$ руб. Это объясняется тем, что в условиях, когда страховая компания не может определить тип страхователя, будет происходить «неблагоприятный отбор», и на рынке страхования останутся лишь страхователи с высоким уровнем риска. Поэтому страховой компании целесообразно сразу страховать всех страхователей в соответствии с максимальным риском на рынке.

Решение к заданию 2. Так как ущерб по первому страховому случаю был мень-

ше, чем размер условной франшизы, то страховое возмещение по нему не выплачивалось.

Ущерб по второму страховому случаю был больше франшизы, поэтому возмещение должно было быть выплачено. Так как франшиза, предусмотренная договором, условная, то она не учитывается при выплате страхового возмещения. Поэтому страховое возмещение по второму страховому случаю равно сумме ущерба и составляет 500 000 руб.

Аналогичная ситуация с третьим страховым случаем. Поэтому страховое возмещение по нему должно было бы составить 600 000 руб. Но так как страховая сумма по договору является агрегатной, то совокупный размер ответственности страховой компании за все время действия договора не может превышать 1 000 000 руб. Таким образом, выплаты по третьему страховому случаю составят 500 000 руб.

Решение к заданию 3. Основным преимуществом накопительного счета в банке является более высокий уровень дохода. Накопительный полис страхования жизни, в отличие от банковского депозита, позволяет дополнительно защититься на случай непредвиденной смерти клиента или утраты им трудоспособности. Для Игоря и его семьи, особенно при наличии маленьких детей, такой полис будет предпочтительнее. Ведь в случае потери трудоспособности или смерти кормильца семья гарантированно получит оговоренную сумму, т. е. будет защищена.

Кроме того, накопительный полис страхования жизни дисциплинирует клиентов: Игорь будет обязан регулярно вносить взносы (и делать это строго по графику). Наличие банковского депозита не всегда предусматривает такую возможность.

МОДУЛЬ 5. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать умение применять основы экономических и правовых знаний в части защиты прав потребителей; научить следовать профессиональной (журналистской) этике и правилам работы с авторами и редакционной почтой (традиционной и электронной), а также организации интерактивного общения с аудиторией; развивать способности к сотрудничеству с представителями различных слоев общества.

Задачи:

- Формирование понимания необходимости защиты прав потребителя, как экономически «слабой» стороны во взаимодействии с финансовой организацией.
- Формирование навыков распознавания распространенных типов финансового мошенничества.
- Формирование навыков работы с обращениями граждан в СМИ по вопросам защиты от финансового мошенничества и конфликтов с финансовыми организациями, подготовки советов и рекомендаций по финансовому поведению граждан во время экономического кризиса и т. п.

Результаты освоения:

- Знать основы законодательства по защите прав потребителей.
- Знать требования к полноценному составу информации о финансовых услугах.
- Знать этические принципы продвижения финансовых услуг.
- Знать правила обеспечения безопасности при наиболее распространенных видах финансового мошенничества.
- Знать особенности проведения журналистских расследований обмана, введения в заблуждение и других правонарушений в области денежных отношений и основные правила информационного взаимодействия с регулирующими и правоохранительными органами по освещению раскрытия мошенничества в финансовой сфере.
- Знать механизмы влияния кризисных экономических ситуаций на финансовое благополучие граждан.
- Знать основные стратегии финансового поведения в ситуациях финансовых кризисов.
- Уметь различать информационные и рекламные материалы.
- Уметь распознавать основные виды финансового мошенничества.
- Владеть навыками поиска и проверки финансовой информации.
- Владеть навыками подготовки публикаций по тематике защиты прав потребителей.
- Владеть навыками подготовки содержательных ответов (рекомендаций) на обращения граждан в редакции по вопросам, связанным с защитой прав потребителей.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия трех типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе освещение усилий СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг на примерах журналистских расследований, позволивших прекратить или предотвратить финансовое мошенничество.

- Интерактивное занятие (тренинг, деловая игра) по выработке стратегий поведения в ситуациях экономических кризисов с формированием тезисов для публикации.
- Самостоятельную работу по выдаче рекомендаций по жалобам читателей в условную редакцию СМИ на различные (4–5 вариантов) нарушения потребительских прав граждан финансовыми организациями; рассмотрение 4–5 образцов рекламы финансовых услуг с обоснованием уровня доверия к ним.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	30%
Правильность решения домашнего задания	40%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	30%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Защита прав потребителей финансовых услуг»</i></p> <p>Права потребителей финансовых услуг. Основные виды нарушения прав потребителей различными финансовыми организациями. Права должника и их защита. Правила и источники раскрытия информации о финансовых услугах. Полнота и понятность коммерческой информации для потребителей. Этические аспекты продвижения финансовых услуг. Влияние СМИ на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей. Системы обмена потребительским опытом. Роль гражданской журналистики при защите прав потребителей. Информационное сопровождение вмешательства регуляторов в работу финансовых организаций.</p>	Ауди-торное занятие	2
<p><i>Лекция «Защита от мошенничества»</i></p> <p>Наиболее распространенные виды финансового мошенничества (с банковскими картами, при оформлении кредита, страхового полиса, sms-мошенничество, финансовые лжеброкеры, недобросовестные МФО и кредитные кооперативы, «заработки» на рынке Forex и др.). Способы распознавания и меры безопасности. Действия в случае, когда вы стали жертвой мошенничества. Защита персональных данных. Правила обработки данных различными организациями. Роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества и его распознавания. Опыт журналистского расследования финансовых мошенничеств. Взаимодействие СМИ с правоохранительными органами по раскрытию финансовых мошенничеств. Ограничения для СМИ по доступу к персональным данным.</p>	Ауди-торное занятие	2

<p><i>Тренинг «Финансовые кризисы»</i> Подготовка тезисов публикации, содержащей рекомендации для читателей по финансовому поведению в сложной экономической ситуации. Обсуждаются причины возникновения финансовых кризисов, мировой финансовый кризис (2008–2009 гг.) и проблемные аспекты текущей экономической ситуации, связь между притоком иностранного капитала и возникновением «пузырей» на рынках активов, стратегия поведения потребителей во время финансового кризиса, институт банкротства как возможность начать жизнь «с чистого листа».</p>	Ауди- торное занятие	2
<p><i>Домашнее задание по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг»: «Работа с жалобами в редакцию»</i> Выдача консультативных рекомендаций по действиям в нескольких случаях нарушения прав потребителя (4-5 задач). Оценка нескольких (4-5) рекламных предложений финансовых услуг по критериям доверия к полученной информации.</p>	Самосто- ят. рабо- та	2

ЛЕКЦИЯ «ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ»

Права потребителей финансовых услуг

Отношения в области защиты прав потребителей регулируются Гражданским кодексом РФ, Законом РФ «О защите прав потребителей», другими федеральными законами и нормативными правовыми актами Российской Федерации. В отношении прав потребителей финансовых услуг закон о защите прав потребителей каких-либо особенностей не устанавливает, эти особенности фиксируют специальные нормы финансового законодательства.

Действующая в России система нормативных правовых актов по защите прав потребителей финансовых услуг в целом соответствует требованиям «Руководящих принципов для защиты интересов потребителей», принятых резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 09.04.1985 № 39/248.

В 2015 году «Руководящие принципы ООН по защите интересов потребителей» были дополнены разделами, посвященными национальной политике в области защиты интересов потребителей, добросовестной деловой практике разрешения споров, а также особенностям защиты прав потребителей в таких сферах, как электронная торговля, финансовые услуги и др.

Раздел «Финансовые услуги» в новой редакции «Руководящих принципов ООН по защите интересов потребителей» предусматривает, что государства-члены ООН должны разработать законодательную базу по защите прав потребителей финансовых услуг, определить надзорные органы, а также создать механизмы контроля и страхования активов потребителей, включая депозиты.

Государства-члены ООН должны:

1. разрабатывать стратегии финансовой грамотности населения;
2. содействовать надлежащему раскрытию информации, гарантировать, что финансовые институты подотчет-

ны и ответственны за действия своих авторизованных агентов. Поставщики финансовых услуг должны иметь положение о конфликте интересов с целью предотвращения потенциальных спорных ситуаций. В случае возникновения конфликта интересов между поставщиком и третьей стороной потребитель должен быть оповещен об этом во избежание возможного ущерба;

3. обеспечить ответственное поведение поставщиков и их авторизованных агентов, включая ответственное кредитование и продажу товаров, которые соответствуют потребностям и средствам потребителя;

4. содействовать обеспечению контроля защиты финансовых данных потребителя, в том числе от злоупотреблений и мошеннических действий;

5. создать нормативно-правовую базу, обеспечивающую экономическую эффективность и прозрачность денежных переводов. Таким образом, потребители получают понятную информацию о ценах, обменных ставках, сборах и прочих издержках по движению денежных средств;

6. принимать меры по укреплению и интеграции мер по финансовой доступности, финансовому образованию и защите потребителей при совершении ими финансовых сделок.

При необходимости государства – члены ООН – могут рассмотреть и использовать во внутреннем нормативном правовом регулировании «Принципы высокого уровня по защите прав потребителей финансовых услуг» Группы двадцати/ОЭСР, «Принципы доступности финансовых услуг» Группы двадцати, «Надлежащую практику доступности финансовых услуг» Всемирного банка (G20/OECD High-Level Principles on Financial Consumer Protection, G20 Principles for Financial Inclusion, Good Practices for Innovative Financial Consumer Inclusion of the World Bank).

Кроме того, в раздел «Программы просвещения и информирования потребителей» включены образовательные программы для потребителей по финансовым услугам и электронной торговле.

Перечень прав потребителей финансовых услуг в разрезе положений «Руководящих принципов для защиты интересов потребителей», имплементированных в законодательстве Российской Федерации о защите прав потребителей, включает в себя право на потребительское образование, право на информацию, право на безопасность, право на качество, право на выбор, право на возмещение ущерба, право быть услышанным, право на удовлетворение базовых потребностей. Рассмотрим подробнее суть этих прав.

Право на потребительское образование

Право на просвещение в области защиты прав потребителей закреплено статьей 3 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Это право реализуется посредством включения соответствующих требований в федеральные государственные образовательные стандарты, образовательные программы, а также организации системы информации потребителей об их правах и о необходимых действиях по защите этих прав.

Право потребителей на просвещение является частью национальной программы по повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации, которой уделяется большое внимание не только государственными, но и частными (коммерческими и некоммерческими) организациями.

«В настоящее время граждане страны не имеют полноценных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами, семейным бюджетом, не получают достаточно образовательной информации нерекламного характера, касающейся разнообразных финансовых продуктов, и, как результат, испытывают серьезные затруднения при выборе страховых и ипотечных продуктов, потребительских кредитов, депозитов, имеют самое поверхностное

представление о собственных налоговых обязанностях и пенсионных правах».¹

Право на информацию

(см. таблицу 1)

Предполагается, что права на информацию и на возмещение ущерба потребителей должны быть детально реализованы в специальных законах и подзаконных актах по каждому виду услуг отдельно. Наилучшей международной практикой реализации права на информацию потребителей финансовых услуг стала практика предконтрактного раскрытия информации о поставщике финансовой услуги и о самой финансовой услуге, с детальным описанием ее стоимости, возможного изменения ее стоимости при различных условиях, рисках, связанных с ее получением, а также проведение беспристрастного предконтрактного консультирования потенциального клиента с учетом специфики финансовых возможностей и потребностей индивида.

В России пока нет обязательных требований к преддоговорному (предконтрактному) раскрытию информации и консультированию потребителей. Таким образом, права потребителей финансовых услуг на информацию, установленные специальным законом, остались без адекватной защиты в специальном административном составе.

Право на безопасность

Право потребителей на безопасность товара (работы, услуги) установлено ст. 7 Закона «О защите прав потребителей». В соответствии с ней право на безопасность потребительской продукции реализуется посредством обязательного подтверждения ее соответствия обязательным требованиям, в том числе посредством сертификации, установления стандартов качества, норм и порядка предоставления конкретных товаров и услуг.

В финансовой сфере безопасность услуг обеспечивают установленные законо-

1 Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2010. – с. 7.

Таблица 1. Права потребителей на информацию по Закону РФ «О защите прав потребителей»

Вид потребления	Права потребителя	Меры ответственности за ненадлежащую информацию о товаре (работе, услуге)
При потреблении товаров	Право на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах) по перечню, установленному Законом.	<p>Потребитель вправе по своему выбору:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребовать замены на товар этой же марки или на такой же товар другой марки с соответствующим перерасчетом покупной цены; • безвозмездное изготовление вещи из однородного материала такого же качества или повторное выполнение работы; • потребовать соразмерного уменьшения покупной цены; • потребовать безвозмездного устранения недостатков товара (оказанной услуги) или возмещения расходов на их исправление; • потребовать возврата уплаченной за товар суммы, если им обнаружены существенные недостатки выполненной работы (оказанной услуги); • потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества, а также, если в установленный договором срок недостатки выполненной работы (оказанной услуги) не устранены исполнителем. <p>За нарушение срока окончания выполнения работы (оказания услуги) выплачивается неустойка</p> <p>При причинении вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя вследствие непредоставления ему полной и достоверной информации о товаре (работе, услуге) потребитель вправе потребовать возмещения такого вреда, в том числе полного возмещения убытков, причиненных природным объектам, находящимся в собственности (владении) потребителя.</p>
При потреблении услуг	Право на информацию об обстоятельствах, которые могут оказать влияние на качество выполняемой работы (оказываемой услуги) или повлечь за собой невозможность ее завершения в срок.	

дательством требования к конкретным видам финансовых услуг, в том числе закрепляющие основные принципы их предоставления, обязательные условия договоров и стандартизацию таких договоров, а также определение условий, недопустимых в договорах оказания услуг.

Право на качество

Качество товаров (работ, услуг) по закону о защите прав потребителей определяется соответствием предоставляемых услуг условиям договора или обязательным требованиям. Обязательные требования устанавливаются законами и другими нормативными актами. В сфере финансовых услуг такие требования установле-

ны, в частности, нормами Гражданского кодекса РФ (глава 44 «Банковский вклад» и глава 45 «Банковский счет»), положениями федеральных законов «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», «О потребительском кредите (займе)», «О ломбардах».

Право на выбор (запрет на пакетирование товаров, работ, услуг)

Российское законодательство запрещает навязывать потребителям товары, работы или услуги, что гарантирует право на их свободный выбор. Статья 16

Закона «О защите прав потребителей» определяет недействительными условия договора, ущемляющие права потребителя, и запрещает «обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг)». Однако именно в сфере финансовых услуг этот запрет нарушается чаще всего. Наиболее распространенный пример – навязывание страхования жизни при оформлении кредитов или навязывание дополнительных услуг при покупке полиса ОСАГО.

«Привлечение внимания широкой общественности к проблеме необходимо, поскольку тогда об этих инцидентах узнают лица, ответственные за принятие решений в финансовой сфере и регулирование страхового рынка».²

Право на возмещение ущерба

Право на возмещение ущерба (убытков) потребителю в целом установлено нормами статьи 13 закона о защите прав потребителей. Кроме того, право на компенсацию убытков и возмещение вреда конкретизируется в статьях 12, 14–16.1 в зависимости от вида нарушения прав потребителей. Статья 29 устанавливает право на возмещение ущерба (убытков) вследствие наличия недостатков услуг и несоблюдения сроков выполнения работ (оказания услуг).

Право быть услышанным

Право потребителей быть услышанным реализуется, в основном, через права общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов), установленных ст. 45 закона «О защите прав потребителей».

Изначально «право быть услышанным» означало право на свободу убеждений и на свободное их выражение (свободу слова), то есть связано с общими правами человека, закрепленными статьей 19 Всеобщей декларации прав человека и статьей 29 Конституции РФ.

² Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д. Д. и др. / Под ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 88.

Право на удовлетворение базовых потребностей

Всемирная организация потребителей относит к базовым, основным товарам и услугам безопасные продукты питания, услуги здравоохранения, образования, жилищно-коммунальные услуги, услуги водоснабжения и водоотведения, одежду. В России право потребителей на удовлетворение базовых потребностей реализуется с помощью законодательства о потребительской корзине и широкого спектра иных законодательных актов, регулирующих предоставление базовых товаров и услуг. При этом российское законодательство о потребительской корзине не включает требования к финансовым услугам.

В то же время в закон о защите прав потребителей регулярно вносятся изменения в целях совершенствования законодательных основ регулируемой им сферы с учетом изменений ситуации на потребительском рынке, что, в первую очередь, связано с глобализацией и электронной экономикой.

Так, в 2014 году закон о защите прав потребителей был дополнен статьей 16.1 «Формы и порядок оплаты при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг)», которая обязала продавцов и поставщиков работ и услуг принимать к оплате пластиковые карты, которые относятся к числу национальных платежных инструментов (платежные средства национальной системы платежных карт). Исключение сделано только для микропредприятий, годовая выручка которых не превышает 60 млн рублей. При этом запрещается устанавливать в отношении одного вида товаров (работ, услуг) различные цены в зависимости от способа их оплаты посредством наличных расчетов или в рамках применяемых форм безналичных расчетов.

Система органов, участвующих в осуществлении функции по защите прав потребителей финансовых услуг

«Основная цель защиты потребителей – выправить асимметрию в доступе к информации и ресурсам между потре-

бителями и финансовыми организациями.

Финансовые организации хорошо ориентируются в условиях предоставления своих финансовых услуг, однако для розничных потребителей получение достаточной информации для оценки финансовых услуг может оказаться слишком сложным или дорогим, даже когда необходимая информация раскрывается. Защита прав потребителей финансовых услуг обеспечивается посредством двух механизмов:

- 1) финансовое регулирование;
- 2) просвещение потребителей в области финансовых услуг.³

Защиту прав потребителей финансовых услуг в России осуществляют как государственные органы, так и общественные организации. Их деятельность охватывает кредитный (банковский) рынок, страховой рынок, инвестиционный рынок, валютный рынок (рынок Forex), рынок ценных бумаг (фондовый рынок).

«Государство – регулятор данных рынков, оно обеспечивает лицензирование, мониторинг и защиту, следит за тем, чтобы недобросовестные участники не имели возможности предоставлять услуги населению, проводит политику повышения прозрачности работы финансовых институтов: раскрытие информации, унификация договоров, своевременное обеспечение законодательной базы»⁴ (см. таблицу 2).

С направлением защиты прав потребителей банковских услуг были связаны такие функции Центрального банка РФ, как:

- обеспечение устойчивости банковской системы (ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России);
- определение полной стоимости кредита (ПСК) как элемента системы информированности заемщиков банков

(ст. 30 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- обеспечение выплат вкладчикам банков, которые не вошли в систему страхования вкладов (Федеральный закон «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»).

Порядок расчета и доведения до заемщика ПСК установлен Указанием Центрального банка РФ от 13.05.2008 № 2008-У «О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита». Одновременно Центральный банк РФ распространил Памятку заемщика по потребительскому кредиту (Письмо Банка России от 05.05.2008 № 52-Т), в которой обратил внимание всех потенциальных заемщиков на специфику заключения договора потребительского кредита, призвал внимательно относиться к условиям его заключения, рекомендовал требовать от сотрудников банков всю необходимую информацию. Требования по раскрытию информации кредиторами закреплены Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)».

Наиболее активно и масштабно защитой прав потребителей финансовых услуг в России занимаются такие общественные организации, как Международная конфедерация обществ по защите прав потребителей (КонфОП), Союз защиты прав потребителей, Всероссийская лига защитников потребителей, Финпотребсоюз, Общество защиты прав потребителей «Общественный контроль» (ОЗПП). Их деятельность направлена, в основном, на совершенствование законодательства по защите прав потребителей финансовых услуг, участие в судебных процессах на стороне потребителей финансовых услуг, повышение финансовой грамотности населения».⁵

3 Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

4 Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2010. – с. 19.

5 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 251.

Таблица 2. Государственные органы, осуществляющие функции по защите прав потребителей

Государственный орган	Функции по защите прав потребителей
Министерство финансов РФ	Ответственность за состояние законодательства в финансовой сфере.
Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор)	Уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по надзору в сфере защиты прав потребителей.
Федеральная антимонопольная служба России (ФАС)	Осуществляет антимонопольное регулирование и защиту конкуренции в финансовой сфере, а также государственный надзор за соблюдением законодательства о рекламе.
Государственные органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации и органы местного самоуправления	Рассмотрение жалоб.
Центральный банк РФ	Осуществляет защиту прав и законных интересов клиентов кредитных и некредитных организаций, страховых организаций, форекс-дилеров, акционеров и инвесторов на финансовых рынках, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению.
Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Осуществляет выплату банковским вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая – отзыв (аннулирование) у банка лицензии на осуществление банковских операций, введение Центральным банком РФ моратория на удовлетворение требований кредиторов банка; выполняет функции корпоративного конкурсного управляющего несостоятельных банков; осуществляет выплату гарантийного возмещения пенсионных накоплений фонду-участнику или Пенсионному фонду РФ.

Основные виды нарушения прав потребителей различными финансовыми организациями

Наиболее распространенными нарушениями при оказании финансовых услуг, являются:

1. непредставление потребителям в наглядной и доступной форме полной и необходимой информации об исполнителе и оказываемых им услугах, что зачастую не только затрудняет возможность правильного выбора предоставля-

емых хозяйствующим субъектом услуг (работ), но и препятствует защите потребителем своих прав и законных интересов в случае обнаружения соответствующих недостатков;

2. некачественное оказание услуг;
3. нарушение требований к оформлению документов, подтверждающих факт заключения соответствующего договора;
4. включение в договор условий, ущемляющих права потребителей по сравнению с правилами, установ-

ленными соответствующими нормами потребительского законодательства, наиболее распространенными из которых являются:

- условие о предоставлении хозяйствующему субъекту права в одностороннем порядке изменять условия договора (например, в сторону увеличения ранее установленной цены) и/или расторгать заключенный договор (нарушение статьи 310 ГК РФ);
- условие о невозврате исполнителем денежных сумм, уплаченных потребителями в качестве аванса за оказание услуг (выполнение работ), при реализации последними законного права на отказ от исполнения договора (нарушение статьи 32 Закона РФ «О защите прав потребителей»);
- условие о полном освобождении исполнителя от соответствующей ответственности перед потребителем или неправомерном ограничении этой ответственности, в частности, путем занижения размера неустойки за нарушение сроков выполнения работ (оказания услуг) (нарушение п. 5 ст. 28 Закона РФ «О защите прав потребителей»);
- оказание платных дополнительных услуг без согласия потребителя (нарушение положений пунктов 2 и 3 статьи 16 Закона РФ «О защите прав потребителей»).

В Центральный банк РФ в 2015 году поступило более 180 тыс. жалоб в отношении деятельности кредитных организаций. При этом в отношении системно значимых кредитных организаций Банком России было получено более 34 тыс. обращений. Основные причины жалоб:

- исполнение обязательств по кредитным договорам (реструктуризация, внесение изменений, продление сроков кредита, изменение валюты кредита) и т. д.;
- выдача кредитов (отказы в выдаче) и внесение изменений в бюро кредитной истории (БКИ);
- присоединение к программам страхования в рамках кредитных договоров;

- погашение ипотечных кредитов в иностранной валюте;
- размеры процентных ставок и денежно-кредитная политика;
- некорректная работа банкоматов;
- нарушение банком сроков перевода денежных средств;
- неправомерное списание денежных средств банком и незаконное списание денежных средств в результате противоправных действий третьих лиц;
- низкое качество и непрофессионализм сотрудников банков;
- включение граждан в базы автодозвона и деятельность коллекторских агентств.

Основная масса жалоб в отношении деятельности некредитных финансовых организаций из более 68 тыс. поступивших в 2015 году в Центральный банк РФ была связана со страхованием и микрокредитованием (см. таблицу 3).

«Фактически продолжающаяся практика навязывания услуг часто связана с недостаточной финансовой грамотностью потребителей, с отсутствием полноценной конкуренции, малым спектром предлагаемых страховых услуг в отдельных регионах России».⁶

Недостатком большинства договоров на оказание финансовых услуг является нечеткое определение предмета договора, прав и обязанностей сторон, особенно исполнителя. Например, отсутствие в договоре условия о сроках исполнения обязательств ущемляет права потребителей на получение соответствующей информации, так как обычно потребители заинтересованы в исполнении договора в течение определенного периода времени, а также затрудняет решение вопроса о надлежащем исполнении договора в целом и привлечении исполнителя к ответственности перед потребителем за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

⁶ Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 88.

Таблица 3.

Сфера деятельности	Тематика жалоб	Доля жалоб в общем объеме обращений
Страхование	Неверное (по мнению заявителя) применение коэффициента «бонус-малус»; навязывание дополнительных услуг при заключении договора ОСАГО (страхование жизни, здоровья и т. д.); отказ в заключении договора ОСАГО; нарушение сроков и порядка выплаты страхового возмещения и/или отказ в выплате страхового возмещения по КАСКО.	78% (53 тыс.).
Микрофинансирование	Деятельность МФО, направленная на возврат задолженности по договорам микрозайма; деятельность организаций, не включенных в реестр МФО; вопросы о начислении процентов/неустойки по договорам.	9% (более 6 тыс.).

Источник: доклад Роспотребнадзора «О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2015 году».

Согласно статье 309 ГК РФ, обязательства, взятые на себя сторонами по договору, должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона. Поэтому, если в установленный договором срок не выполняется предусмотренный им комплекс работ (услуг), исполнитель нарушает п. 1 ст. 27 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Последствия нарушения исполнителем соответствующих сроков выполнения работ (оказания услуг) регламентируются статьей 28 Закона РФ «О защите прав потребителей». Потребитель вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в связи с нарушением сроков выполнения работы (оказания услуги).

Помимо этого, п. 5 ст. 28 предусматривает обязанность исполнителя выплатить потребителю неустойку за каждый день (час, если срок определен в часах) просрочки исполнения работы (оказания услуги).

Ответственность за нарушения исполнения договора, связанные с недостатками исполнения работ (оказания услуги) в целом регламентированы статьей 29 За-

кона РФ «О защите прав потребителей». В соответствии с этой статьей потребитель по своему выбору вправе требовать от исполнителя финансовых услуг:

- безвозмездного устранения недостатков оказанной услуги;
- соответствующего уменьшения цены;
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанной услуги своими силами или третьими лицами.

Кроме того, потребитель вправе отказаться от исполнения договора об оказании финансовых услуг, если в установленный договором срок недостатки не устранены исполнителем или обнаружены существенные недостатки либо иные существенные отступления от условий договора.

В то же время потребитель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора оказания финансовых услуг просто по своему желанию. В соответствии со статьей 32 Закона РФ «О защите прав потребителей», «потребитель вправе отказаться от исполнения договора о выполнении работ (оказании услуг) в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных

им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору».

Потребитель вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в этой связи, – состав убытков в целом определяется статьей 15 ГК РФ, а также п. 6 ст. 24 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Установлено, что «в случае возврата товара ненадлежащего качества, приобретенного потребителем за счет потребительского кредита (займа), продавец обязан вернуть потребителю уплаченную за товар денежную сумму, а также возместить уплаченные потребителем проценты и иные платежи по договору потребительского кредита (займа)».

Необходимо иметь в виду, что многие виды деятельности в сфере финансовых услуг имеют самостоятельное правовое регулирование. При этом нормы специальных законодательных актов, регулирующих такие отношения, имеющие приоритет над нормами Закона РФ «О защите прав потребителей», могут предусматривать не только отличный от предусмотренного данным законом объем соответствующих прав и обязанностей сторон обязательства, но и закреплять особый порядок разрешения споров между ними.

Права должника и их защита

Взыскатель и должник – основные участники исполнительного производства. Они наделены широкими правами, в том числе и распорядительными, связанными с возбуждением, развитием и прекращением исполнительного производства. При этом говорить о правах должника обычно не принято.

Должником является сторона, на которой лежит обязанность исполнения решения суда или иного юрисдикционного акта, и все меры принудительного исполнения адресованы только ему. В соответствии со ст. 29 Федерального закона от 21.07.97 № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» (далее – Закон) должником являются гражданин или организация, обязанные по исполнительному документу совершить определенные действия (передать денежные средства

и иное имущество, исполнить иные обязанности или запреты, предусмотренные исполнительным документом) или воздержаться от их совершения.

Законодательство предусматривает комплекс прав, принадлежащих обеим сторонам при совершении исполнительных действий, а также права, принадлежащие только должнику. Права, которыми стороны наделены на каждой стадии гражданского процесса, можно условно поделить на так называемые общепроцессуальные и специальные. Права могут быть реализованы сторонами только на стадии исполнительного производства.

Общепроцессуальные права:

- право ознакомиться с материалами исполнительного производства; делать выписки из них; снимать копии; предоставлять дополнительные материалы; заявлять ходатайства; участвовать в совершении исполнительных действий; давать устные и письменные объяснения в процессе исполнительных действий; высказывать свои доводы и соображения по всем вопросам, возникающим в ходе исполнительного производства; возражать против ходатайств, доводов и соображений других лиц, участвующих в исполнительном производстве; заявлять отводы (п. 1 ст. 31 Закона);
- право участвовать в исполнительном производстве самостоятельно, поручить участие одному из соучастников (п. 4 ст. 29 Закона);
- право осуществлять свои права через представителя. Личное участие гражданина не лишает его права иметь представителя (п. 1 ст. 33 Закона); полномочия представителя должны быть подтверждены доверенностью, выданной и оформленной в установленном Законом порядке с указанием действий, которые может совершать представитель. Зачастую при оформлении полномочий представителя взыскатель не обращает внимания на следующие действия, которые должны быть специально оговорены в доверенности: предъявление и/или

отзыв исполнительного документа; передача полномочий другому лицу (передоверие); обжалование действий судебного пристава-исполнителя; получение присужденного имущества и/или денежной суммы (п. 2 ст. 35 Закона);

- право приглашать переводчика (ст. 38 Закона);
- право приглашать специалиста (ст. 41 Закона);
- право заключать мировое соглашение (п. 2 ст. 23 Закона, статьи 34, 364 ГПК РСФСР).

Специальные права:

- право на обращение в суд с заявлением об отсрочке, рассрочке исполнения решения суда или об изменении способа и порядка его исполнения (статьи 18, 205 Арбитражного процессуального кодекса РФ) (этим правом стороны наделены только при принудительном исполнении судебных актов, и указанное право не распространяется в отношении других исполнительных документов);

Для реализации этого права должнику при обращении в суд необходимо доказать: факт отсутствия денежных средств на счетах; возможность поступления денежных средств в будущем в объеме, необходимом для исполнения требований исполнительного документа одновременно или периодически (например, в результате предоставления кредита, финансирования собственником и т. п.); утрату способности осуществлять предпринимательскую деятельность и реальной возможности исполнить решение суда при обращении взыскания на имущество. Суд, установив способность должника выполнить требование исполнительного документа в будущем, предоставит отсрочку или рассрочку исполнения решения суда;

- право обратиться к судебному приставу-исполнителю с заявлением о необходимости отложить исполнительные действия (п. 1 ст. 19 Закона). Основанием может служить отсутствие возможности у должника лично при-

сутствовать при проведении исполнительных действий по уважительной причине (командировка, стационарное лечение и т. п.). При этом исполнительные действия по постановлению судебного пристава-исполнителя можно отложить не более чем на 10 дней.

При этом должник имеет право обратиться в суд с заявлением о необходимости отложить исполнительные действия при отсутствии оснований к приостановлению исполнительного производства, в том числе на срок свыше 10 дней (п. 1 ст. 19 Закона);

- право обратиться в суд с заявлением о приостановлении исполнительного производства на основании ст. 20 и 21 Закона, ст. 361, 362 Гражданского процессуального кодекса РСФСР, ст. 170, 182 АПК РФ. Причем наличие законного основания для приостановления исполнительного производства не означает, что оно будет приостановлено автоматически, для этого необходимо соответствующее определение суда (п. 4 ст. 24 Закона). Отсутствие определения о приостановлении исполнительного производства дает судебному приставу-исполнителю все законные основания продолжать применение к должнику меры принудительного исполнения. На практике соответствующее определение зачастую не выносится даже в том случае, когда приостановление исполнительного производства обязательно;
- право обратиться в суд с заявлением о прекращении исполнительного производства (п. 4 ст. 23 Закона). Реализация данного права должником позволит исключить повторное предъявление взыскателем исполнительного документа к принудительному исполнению. Причем наличие законного основания прекращения исполнительного производства автоматически его не прекращает, для этого необходимо соответствующее определение суда (п. 4 ст. 24 Закона);
- право обжаловать действия судебного пристава-исполнителя (п. 1 ст. 90 Закона).

Также есть ряд нюансов, касающихся взаимоотношений должника с судебным приставом непосредственно в процессе взыскания.

Наличие кредиторской задолженности – явление, прежде всего, социальное, и не позволяет судить о человеке, как о нарушителе действующего законодательства, что гарантирует должнику защиту со стороны Закона. Необходимо знать свои права и не допускать их нарушения в ходе процедуры взыскания как со стороны коллекторских служб, так и со стороны федеральных служб взыскания.

«Коллекторы МОГУТ добиваться от вас взыскания долга исключительно законными и корректными методами. Они НЕ ВПРАВЕ оказывать на вас психологическое давление, мешать вашей работе и жизни. В противном случае вы можете подать иск о возмещении морального ущерба и отыграть значительную сумму денег (прецеденты подобных историй уже были)».⁷

Первое и самое главное, что нужно помнить должнику, это то, что Конституция РФ гарантирует неприкосновенность жилища. Соответственно, без разрешения гражданина в его жилище не могут входить ни судебные исполнители (если, разумеется, речь не идет о выселении должника), ни сотрудники коллекторских служб. Любое нарушение неприкосновенности жилища является серьезным преступлением и влечет за собой правовые последствия.

При составлении акта описи и ареста имущества должник имеет право указать судебному исполнителю на то имущество, которое, по его мнению, должно быть описано. Необходимо помнить, что описи не подлежат вещи первой необходимости, к которым относятся: спальное место, холодильник, стиральная машина, а при наличии в доме детей телевизор, компьютер и прочая бытовая техника, носящая развивающий характер для ребенка. Должник имеет право указать

в акте описи и ареста имущества свои протесты и возражения.

Кроме того, должник имеет право обратиться в суд, чтобы исключить из описи имущество, в течение десяти дней после того, как был составлен соответствующий акт. В этом обращении нужно обосновать, что данная вещь имеет крайнюю необходимость для него лично или для его семьи. Должник имеет право не впускать в дом сотрудников коллекторских агентств при составлении описи имущества. Невыполнение этого требования должно быть зафиксировано в акте описи и заверено понятыми, что в дальнейшем может быть квалифицировано как посягательство на неприкосновенность жилища.

Важно помнить, что по действующему законодательству арестованное имущество должно быть оставлено на ответственное хранение должнику до момента передачи его на реализацию. Изъятие арестованного имущества и передача его взыскателю до назначения торгов является грубым нарушением и должно быть незамедлительно обжаловано в надзорные органы.

Следует отметить, что отказ должника впустить в свое жилище судебного пристава не повлечет для него никаких правовых последствий, если он не был под роспись уведомлен о предстоящих исполнительских действиях. Если должник был надлежащим образом уведомлен о предстоящих исполнительских действиях, отказ допустить судебного пристава в свое жилище будет рассматриваться как административное правонарушение, за которое предусмотрен штраф.

Когда в процессе взыскания присутствует залоговое имущество – автомобиль или жилая недвижимость, важно знать, что должник имеет право на добровольную реализацию данного имущества, не дожидаясь проведения торгов. Таким образом, должник имеет возможность реализовать свое имущество по цене более высокой, нежели цена реализации с торгов.

При наличии залога по долговому обязательству судебный пристав не имеет права обращать взыскание на другое

⁷ Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 249.

имущество должника или его заработную плату до момента реализации предмета залога. Подобные мероприятия вправе осуществлять лишь после реализации залогового имущества в случае, если денежных средств, вырученных от реализации, оказалось недостаточно для погашения задолженности в полном объеме.

Правила и источники раскрытия информации о финансовых услугах

Информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита (займа) должна размещаться кредитором в местах оказания услуг (местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в Интернете). В соответствии с ч. 4 ст. 5 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» в обязательном порядке размещается следующая информация:

1) наименование кредитора; место нахождения постоянно действующего исполнительного органа; контактный телефон, по которому осуществляется связь с кредитором; официальный сайт; номер лицензии на осуществление банковских операций (для кредитных организаций); информация о внесении сведений о кредиторе в соответствующий государственный реестр (для микрофинансовых организаций, ломбардов); о членстве в саморегулируемой организации (для кредитных потребительских кооперативов);

2) требования к заемщику, которые установлены кредитором и выполнение которых является обязательным для предоставления потребительского кредита (займа);

3) сроки рассмотрения оформленного заемщиком заявления о предоставлении потребительского кредита (займа) и принятия кредитором решения относительно этого заявления, а также перечень документов, необходимых для рассмотрения заявления, в том числе для оценки кредитоспособности заемщика;

4) виды потребительского кредита (займа);

5) суммы потребительского кредита (займа) и сроки его возврата;

6) валюты, в которых предоставляется потребительский кредит (заем);

7) способы предоставления потребительского кредита (займа), в том числе с использованием заемщиком электронных средств платежа;

8) процентные ставки в процентах годовых, а при применении переменных процентных ставок – порядок их определения, соответствующий требованиям законодательства;

9) виды и суммы иных платежей заемщика по договору потребительского кредита (займа);

10) диапазоны значений полной стоимости потребительского кредита (займа), определенных с учетом требований законодательства;

11) периодичность платежей заемщика при возврате потребительского кредита (займа), уплате процентов и иных платежей по кредиту (займу);

12) способы возврата заемщиком потребительского кредита (займа), уплаты процентов по нему, включая бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору потребительского кредита (займа);

13) сроки, в течение которых заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита (займа);

14) способы обеспечения исполнения обязательств по договору потребительского кредита (займа);

15) ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение договора потребительского кредита (займа), размеры неустойки (штрафа, пени), порядок ее расчета, а также информация о том, в каких случаях данные санкции могут быть применены;

16) информация об иных договорах, которые заемщик обязан заключить, и (или) иных услугах, которые он обязан получить в связи с договором потребительского кредита (займа), а также информация о возможности заемщика согласиться с заключением таких договоров и (или) оказанием таких услуг либо отказаться от них;

17) информация о возможном увеличении суммы расходов заемщика по сравнению с ожидаемой суммой расходов

в рублях, в том числе при применении переменной процентной ставки, а также информация о том, что изменение курса иностранной валюты в прошлом не свидетельствует об изменении ее курса в будущем (для потребительских кредитов (займов) в иностранной валюте);

18) информация об определении курса иностранной валюты в случае, если валюта, в которой осуществляется перевод денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком при предоставлении потребительского кредита (займа), может отличаться от валюты потребительского кредита (займа);

19) информация о возможности запрета уступки кредитором третьим лицам прав (требований) по договору потребительского кредита (займа);

20) порядок предоставления заемщиком информации об использовании потребительского кредита (займа) (при включении в договор потребительского кредита (займа) условия об использовании заемщиком полученного потребительского кредита (займа) на определенные цели);

21) подсудность споров по искам кредитора к заемщику;

22) формуляры или иные стандартные формы, в которых определены общие условия договора потребительского кредита (займа).

Кроме того, в случае крупного (100 тыс. рублей и более) или займа в иностранной валюте кредитор обязан предупредить заемщика о повышенных рисках (ч. 8 ст. 5 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)'). Указанная информация доводится до сведения заемщика бесплатно. Копии документов, содержащих указанную информацию, должны быть предоставлены заемщику по его запросу бесплатно или за плату, не превышающую затрат на их изготовление.

Полнота и понятность коммерческой информации для потребителей

Большинство россиян не понимают в полной мере, в чем заключается содержание финансовой услуги: по данным опроса Национального агентства финан-

совых исследования (НАФИ) за апрель 2016 года 38% респондентов отмечают, что существует много услуг, в которых трудно разобраться, 46% – что некоторые продукты сложно понять самостоятельно. Только 55% опрошенных считает, что необходимую для выбора финансовой компании информацию можно собрать при определенных усилиях.

«Внедрение современных информационных технологий в сфере финансовых услуг, с одной стороны, позволило снизить издержки их предоставления, с другой стороны, усложнило процесс потребления для групп пользователей, которым данные технологии не знакомы или представляются слишком сложными. Хотя изменение коммуникационных характеристик рынков финансовых услуг приводит к расширению доступности релевантной для потребителей информации, эта информация не всегда понятна пользователям, а ее разнообразие и масштабы невозможно охватить в условиях сжатых временных ограничений. Проблема ухудшается развитием практики агрессивного маркетинга, осуществляемого финансовыми организациями, посредством чего потребителям могут навязываться те услуги, которые не отвечают их потребностям и возможностям».⁸

Даже когда потребители стремятся быть более активными в процессе принятия решения о приобретении финансовой услуги, сбор и анализ информации представляют для них определенные трудности. Прежде всего, значительная часть собранных данных о финансовых услугах специфична, и их качественные характеристики зависят от критериев, по которым осуществлялся отбор информации. Такие свойства финансовых услуг, как неосвязаемость и неотделимость, обуславливают сложность оценки произведенного поиска. Следует признать, что влияние на потребителя оказывают предыдущий опыт использования финансовых услуг и доверие к финансовым учреждениям.

⁸ Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 15.

(См.: Foxall G.R. Consumer Behaviour // Baker M.J. (ed.). The Marketing Book, 1991, 2nd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann.) Если потребитель не может использовать собственный опыт, то он склонен полагаться на рекомендации друзей и знакомых. В дальнейшем возникают проблемы, связанные со сроком давности собранных данных и их доступностью.

Во-первых, предоставление услуг финансового характера может носить длительный характер, следовательно, опыт других людей может быть использован лишь отчасти, например, в отношении ипотечного кредита, дополнительного пенсионного обеспечения, накопительного страхования жизни.

Во-вторых, многие финансовые услуги ориентированы на индивидуальные обстоятельства (состояние здоровья, возраст, семейное положение и т. д.), поэтому принятие решения об их приобретении на основе чужого опыта будет не совсем корректным. Например, чужой опыт получения выгоды от депозита по специальной программе для пенсионеров будет бесполезен для того, кто не является пенсионером.

В-третьих, многие потребители способны собрать информацию, но в силу ее специфичности не могут понять и истолковать полученные данные или интерпретируют их неверно.

«Нередко при выборе банка потребители принимают во внимание размер процентной ставки по вкладам, никак не учитывая при этом такой критерий, как надежность банка. Безусловно, система страхования вкладов снижает риски потребителей, не допуская того, чтобы вкладчики потеряли свои деньги. Однако это не всегда возможно: уже был ряд случаев, когда в потерявших лицензию банках не находили базу вкладчиков. Публикации на эту тему косвенно предупреждают вкладчиков о том, что при открытии вклада следует внимательно относиться к выбору банка».⁹

9 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д. Д. и др. / Под ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 121.

Большую роль в повышении осведомленности и понимания всех выгод использования финансовых услуг играют независимые источники информации. Многие периодические издания имеют разделы, посвященные обзорам финансовой сферы, а некоторые общественные организации, в частности Общество защиты прав потребителей, предоставляют дополнительную информацию о финансовых продуктах и дают ценные рекомендации. Для отдельных потребителей они являются более информативными, нежели сведения, собранные самостоятельно.

Финансовые услуги, подобно другим, представляют собой скорее процесс, чем материальный предмет, следовательно, преобладание качественного опыта усложняет пред- и послезакупочную оценку. Поэтому на этапе оценки альтернатив существенно возрастает значение профессионализма и доверия к организации, предоставляющей финансовые услуги. Как правило, альтернативы оцениваются по критериям, наиболее значимым при выявлении проблемы. Если потребители инертны в процессе конкретизации нужд, тогда критерии, используемые ими для оценки альтернатив, не будут точными и ясными.

Существуют различные финансовые продукты, которые могут удовлетворять определенные нужды. Например, потребитель, который стремится к накоплению, будет рассматривать ряд финансовых услуг – от срочных депозитов и государственных ценных бумаг до акций. Риск потерь от различных видов финансовых продуктов различен, как и их цена. Зачастую сравнивать финансовые услуги сложно из-за неполной информации о них, в частности, при проведении рекламных кампаний. (См.: Diacon S.R. and Ennew C.T. Ethical Issues in Insurance Marketing in the UK //European Journal of Marketing. – 1996. – №5. – р. 60–80.) В отношении кредитных организаций ситуацию частично исправили законодательные требования открытости в отношении финансовых показателей.

В процессе контактов потребителя поставщика финансовых услуг часто возникает явление, определяемое специа-

листами, как асимметрия информации (АИ). Асимметрия информации (англ. *asymmetric (al) information*, в переводной литературе называемая также несовершенной информацией, неполной информацией) – это неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки.

«В исследованиях, посвященных проблеме информации на финансовых рынках, выделяют следующие факторы:

- финансовые продукты потребляются сравнительно редко, что ограничивает формирование опыта их потребления;
- финансовые продукты не могут быть протестированы на предмет качества в момент их покупки, в результате чего существует масса возможностей для недобросовестного поведения со стороны продавца;
- издержки проверки достоверности взятых сторонами обязательств высоки.

Данные факторы обуславливают высокий уровень «асимметрии» информации на рынках финансовых услуг (продуктов). Указанная «асимметрия» ограничивает способность потребителя быстро адаптироваться к изменяющимся характеристикам финансового рынка, определяет недостаток информированности о возможностях финансового рынка, приводит к неэффективным финансовым решениям и, как результат, уменьшает доверие к финансовым институтам и их услугам».¹⁰

Наиболее распространенные виды информации, в сокрытии которой (в той или иной форме) при предоставлении различных финансовых услуг могут быть заинтересованы обе стороны-участники финансовых сделок – провайдер и клиент:

Кредитование:

- размер эффективной ставки (скрытые комиссии);
- возможность пролонгации договора;

- возможность изменения эффективной процентной ставки по договору;
- ситуации, при которых провайдер может потребовать полного погашения кредита;
- тарифы по обслуживанию кредита;
- срок рассмотрения заявки на кредит.

Страхование:

- безусловная/условная франшиза;
- сроки выплаты при наступлении страхового случая;
- информация об аффилированных оценщиках;
- информация об аффилированных сервисах (в случае страхования транспорта и оборудования);
- размер выплаты при наступлении страхового случая;
- суммы ремонта (может быть добавлена сноска о том, что страховая компания возмещает ремонт без учета стоимости работ либо запчастей);
- частота страховых выплат;
- формулировки страховых случаев;
- формальные требования в части сбора документации для получения выплаты.

Вклады:

- возможность и порядок изменения процентной ставки по вкладу в течение срока договора;
- условия пролонгации;
- размер процентной ставки;
- комиссии (за осуществление расчетно-кассового обслуживания, за снятие средств (в отделениях банка, в собственных банкоматах банка, в банкоматах других банков), за зачисление средств (в отделениях банка, в собственных банкоматах банка, в банкоматах других банков)).

Этические аспекты продвижения финансовых услуг

Важной составляющей для защиты прав потребителей финансовых услуг является развитие корпоративной этики в сфере финансовых услуг. Например, информационное агентство «Банки.ру» в разделе «Кодекс корпоративной этики банка» сообщает следующее:

«Корпоративный кодекс банка – внутренний документ, регламентирующий

10 Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

взаимоотношения с клиентами, а также между сотрудниками кредитной организации. Современный менеджмент предполагает три модели управления коллективом: авторитарную систему, когда сотрудникам спускаются распоряжения сверху, и они их выполняют, экономическую, при которой создаются процедуры материального стимулирования персонала, и ценностную, т. е. основанную на определенных принципах и правилах. Причем последняя в настоящее время считается самой перспективной.

В основу ценностной системы заложена корпоративная культура, определяющая:

- признаваемые в организации ценности;
- стандарты управления;
- политику в отношении персонала;
- правила поведения;
- социальные, коммуникативные и моральные нормы, ритуалы;
- корпоративную стилистику и т. д.

Для того чтобы воплотить эти идеи на практике, создается корпоративный кодекс – программа действий, с принятием которой появляется возможность прогнозирования взаимодействия сотрудников и клиентов».¹¹

Корпоративный кодекс не имеет юридической силы. Это декларация доб-

ровольных обязательств финансовой организации перед клиентами и сотрудниками, а также, наоборот, обязательства персонала по отношению к кредитной организации и тем, кто пользуется ее услугами. Кроме того, в корпоративном кодексе могут прописываться процедуры взаимодействия с акционерами банка, государственными органами, средствами массовой информации. Основная цель создания корпоративного кодекса – сделать взаимоотношения с клиентами и внутри организации более прозрачными.

Многие банки размещают свои корпоративные кодексы в открытом доступе. Например, их можно увидеть на официальных сайтах Сбербанка, Промсвязьбанка, Альфа-Банка и других кредитных организаций.

Новый шаг в укреплении этических аспектов взаимодействия с потребителями финансовых услуг, как ожидается, будет сделан благодаря включению в новую редакцию «Руководящих принципов ООН для защиты интересов потребителей» нового раздела «Принципы добросовестной деловой практики» (см. таблицу 4).

Влияние СМИ на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей

Средства массовой информации являются мощнейшим каналом для формирования общественного мнения и влияния на поведение потребителей. В связи с чем

11 URL: http://www.banki.ru/wikibank/korporativnyiy_kodeks_bank/

Таблица 4.

Положение	Принцип
Справедливое и равное отношение к потребителям	Поставщики товаров и услуг должны справедливо и честно относиться к потребителям, поскольку это является неотъемлемой частью культуры бизнеса. Они должны избегать недобросовестных практик, особенно по отношению к уязвимым и обездоленным потребителям.
Претензии и споры потребителей	Поставщики товаров и услуг должны создать условия для обеспечения механизмов рассмотрения претензий, которые позволяют быстро, доступно, справедливо, прозрачно, с условием разумной платы получить ответ на свои обращения. При этом поставщики должны учитывать внутренние и международные стандарты, а также альтернативные механизмы разрешения споров.

им отводится важная роль отстаивания интересов потребителей посредством формирования клиентоориентированного бизнеса, прежде всего, в финансовой сфере.

Сегодня средства массовой информации при подготовке публикаций более ориентированы на освещение позиции бизнес-сообщества. Особенно это касается федеральных и деловых СМИ. Зачастую журналисты игнорируют тот факт, что потребители являются экономически слабой стороной. Если говорить, к примеру, о проблеме закредитованности населения, то в этом контексте важно смещать фокус с исключительно личной ответственности заемщика, который не просчитал риски и взял неподъемный кредит, на ответственность кредитной организации, выдавшей этот кредит, не проверив должным образом платежеспособность клиента.

Необходимо отметить, что региональные и местные издания чаще размещают материалы, в которых представлена линия защиты прав потребителей. Возможно, здесь сказывается большая близость к читателям, заинтересованность в освещении повседневных аспектов жизни населения, составляющих аудиторию местных изданий и мало интересующихся вопросами глобальной политики, на освещение которых ориентируются федеральные СМИ.

Финансовые организации обладают мощным лоббистским ресурсом не только в законодательных органах, но и в средствах массовой информации. Много лет усилия лоббистов были направлены на формирование через СМИ мнения в гражданском обществе, что законные преференции потребителей не действуют в финансовом секторе.

Так, например, в «шапке» текста закона о защите прав потребителей, размещенного в СПС Консультант-Плюс (ресурс зарегистрирован как СМИ), примерно с 2011 по 2013 годы «висело» не соответствующее действительности примечание о том, что данный закон не распространяется на имущественное страхование.

1 ноября 2011 года «Газета.ру» опубликовала статью «Вкладчики получают

права потребителей. Клиенты банков и страховых компаний получают права потребителей» (<http://www.gazeta.ru/financial/2011/11/01/3819110.shtml>), в которой утверждалось следующее: «Основное положение закона о защите прав потребителей – качество товара должно соответствовать описанию. Сейчас Закон «О защите прав потребителей» регулирует отношения поставщиков товаров и услуг с покупателями, в том числе предусматривает выплаты компенсаций за причинение доказанного в суде имущественного и морального вреда. Продавцы несут административную, уголовную или гражданско-правовую ответственность в зависимости от характера нарушений. Он не применяется в финансовой сфере. В громких процессах по факту ввода пайщиков или вкладчиков в заблуждение обычно принимает участие анти-монопольная служба».

Это не соответствует действительности. В постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29.09.1994 №7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» прямо указано, что «с 20 декабря 1999 года (времени опубликования Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей» от 17.11.1999) отношения, регулируемые законодательством о защите прав потребителей, могут возникать из договора банковского вклада, в котором вкладчиком является гражданин, и других договоров, направленных на удовлетворение личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Системы обмена потребительским опытом

Основную роль в защите интересов потребителей в настоящее время играют общественные объединения потребителей, а также юристы, чаще всего адвокаты, использующие защиту прав потребителей для личного продвижения, повышения узнаваемости и индекса цитируемости.

Среди прочего они организуют площадки обмена потребительским опытом,

в основном, через форумы. Также популярно онлайн-консультирование потребителей.

Определенный оптимизм вызывает тот факт, что современная журналистика переживает революционное трансформирование из-за стремительной «интернетизации» публичного пространства, когда более или менее независимый блогер-одиночка с успехом может взять на себя функции целого издания по продвижению идей в гражданское общество.

Защита прав потребителей финансовых услуг считается тяжелым и не слишком благодарным в финансовом смысле занятием, возможно, за исключением «автоюристов», выигрывающих у страховщиков многотысячные иски.

Один из самых крупных форумов, на которых рассматриваются вопросы защиты прав потребителей, в том числе в режиме вопрос-ответ – «Конференция ЮрКлуба» (<http://forum.yurclub.ru/>), имеющих специализированный раздел «Потребители и Антипотребиллеры», и «Главный форум потребителей России» (<http://forum.ozpp.ru>) межрегиональной общественной организации общества защиты прав потребителей «Общественный контроль».

14 мая 2012 года «Национальный банковский журнал» опубликовал интервью начальника управления защиты прав потребителей Роспотребнадзора О.В. Прусакова под заголовком «Цель Роспотребнадзора – защищать права потребителей финансовых услуг, а не учить банки». Актуальность появления такого интервью объяснялась тем обстоятельством, что на 2012 год пришелся пик противостояния Роспотребнадзора и банковских организаций, не желавших признавать юрисдикцию законодательства о защите прав потребителей в финансовой сфере вообще и соответствующие надзорные полномочия Роспотребнадзора в частности.

Противостояние закончилось последовательным принятием в 2012–2016 годах актов Верховного Суда РФ и ряда федеральных законов, в которых прямо устанавливалось, что потребители финансовых услуг защищены преференци-

ями закона о защите прав потребителей, целиком или частично, с учетом особенностей, установленных статьей 39 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Небольшой фрагмент интервью, посвященный данной проблематике:

«НБЖ: Наверное, я не открою вам большого секрета, сказав, что отношение банков к деятельности Роспотребнадзора не всегда является позитивным. Есть даже мнение, что Роспотребнадзор вмешивается не в свое дело, пытаясь регулировать банковский рынок, ведь такое регулирование – исключительная компетенция Центрального банка РФ.

О.В. Прусаков: Здесь мы опять же сталкиваемся либо с сознательным введением общественности в заблуждение, либо с недопониманием ситуации. Мы никогда не были, не являемся и, надеюсь, не будем регулятором банковского рынка. Мы не издаем нормативных документов, рассчитанных на обязательное исполнение их банками. Роспотребнадзор – орган контроля за соблюдением прав потребителей, который работает на рынке финансовых услуг в точечном режиме, когда возникает необходимость защиты прав конкретных граждан либо неопределенного круга потребителей».¹²

Роль гражданской журналистики при защите прав потребителей

Рассматривая данную тему, можно сделать вывод о неграмотности населения в сфере защиты своих прав. Необходимо шире освещать эти проблемы в СМИ и разъяснять права потребителям, чтобы покупатель получал достоверную информацию о качестве товара.

Положительные примеры такой деятельности есть.

Начиная с 2012 года, в России ежегодно проходит вручение премии «Права потребителей и качество обслуживания» – это общественно значимая награда, вручаемая наиболее успешным проектам в области прав потребителей и повыше-

12 URL: <http://nbj.ru/pubs/banki-i-biznes/2012/05/14/tsel-rosпотреbnadzora-zaschischat-prava-potrebitelei-finansovykh-uslug-a-ne-uchit-banki/index.html>

ния качества обслуживания. В том числе в специальной номинации «СМИ для потребителей» премия вручается за всестороннее освещение прессой вопросов защиты прав потребителей.

Можно отметить следующие основные виды участия СМИ в защите прав потребителей:

- публикации репортажей;
- проведение проверок по сигналам читателей;
- организацию собственных программ проверки качества (например, программы «Первого канала», РТР и ТВЦ);
- публикацию жалоб граждан;
- направление официальных запросов в организации и органы государственного надзора, связанные с вопросами защиты прав потребителей.

5 июля 2016 года «Российская газета» (№ 7014) опубликовала на правах комментария к Федеральному закону от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» статью **«За вами должок»** (<https://rg.ru/2016/07/05/rabotu-kollektorov-stal-regulirovat-specialnyj-zakon.html>).

В статье коротко, но емко рассказано про положения закона, регламентирующего порядок взыскания просроченной задолженности.

В частности, издание проинформировало читателей, что коллектору разрешено лишь информировать должника об имеющейся задолженности и условиях ее погашения. Для этого он может лично встречаться с должником, но не чаще одного раза в неделю. Звонить не более одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц. При этом запрещается беспокоить должника ночью, применять любое давление – физическое, психологическое, причинять вред здоровью и имуществу людей. Нельзя сообщать о долге родственникам, коллегам, публиковать эту информацию и оповещать соседей. Также запрещается действовать анонимно.

Информационное сопровождение вмешательства регуляторов в работу финансовых организаций

В последние годы Центральный банк РФ ужесточил надзор за финансовыми организациями. Массовые проверки банковских и микрофинансовых организаций, НПФ и ломбардов сопровождались информационными кампаниями в СМИ. В частности, федеральные издания размещали публикации с комплиментарным освещением действий и планов Центрального банка РФ в целях подготовки рынка к резкому ограничению возможностей кредиторов по заключению кабальных сделок с потребителями. Например, «Российская газета» в статье **«ЦБ ограничил начисление процентов по займам до зарплаты»** от 29 марта 2016 г. (<https://rg.ru/2016/03/29/zajmy-dozarplaty-ogranichili-30-tysiachami-rublej.html>) пишет: «Вступили в силу поправки к закону о микрофинансировании и микрофинансовых организациях, которые ограничивают предельный размер долга по так называемым «займам до зарплаты».

«Просветительская задача СМИ в данном случае заключается в том, чтобы сформировать у читателей ответственное финансовое поведение. Необходимо предупреждать читателей об опасностях сотрудничества с МФО. Сделать это можно на примере конкретных историй заемщиков. Также необходимо оперативное («мобильное») реагирование журналистов на нарушение прав потребителей финансовых услуг».¹³

Информационный отпор вмешательству Центрального банка РФ в их деятельность сумели организовать ломбарды, несмотря на свою малочисленность. Так, в газете «Коммерсантъ» от 24.07.2015 опубликована статья **«Маленький, но гордый. Ломбардный рынок пошел против ЦБ»** (<http://www.kommersant.ru/doc/2774341>). Сообщается, что «ломбарды, испытывающие проблемы в налажи-

13 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 93.

вании взаимодействия со своим новым регулятором – ЦБ, перешли в контрнаступление. Они начали активно судиться с Банком России, пытаясь добиться отмены полумиллионных штрафов за несвоевременную сдачу отчетности, и многие из них как минимум добиваются снижения размера штрафных санкций».

Одновременно в публикации представлена позиция и самого регулятора. «Усиления активности со стороны самого регулятора, наоборот, стоит ожидать», – добавляют собеседники «Ъ». О том, что ЦБ будет работать над расчисткой рын-

ка ломбардов, на котором, по данным ЕГРЮЛ (реестра ломбардов сам Банк России не ведет), зарегистрировано более 7 тысяч учреждений, как ранее указывали источники «Ъ». «Теперь, судя по всему, он перешел к практическим действиям. Из девяти исков ЦБ к ломбардам семь штук – о ликвидации, два из них уже удовлетворены».

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
4. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
6. Федеральный закон от 23.12. 2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. – № 52. – ст. 5029.
7. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 27. – ст. 3435.
8. Федеральный закон от 19.07.2007 № 196-ФЗ «О ломбардах» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 31. – ст. 3992.
9. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
10. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. – № 27. – ст. 4163.
11. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
13. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
14. Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2010. – 620 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите основные права потребителей финансовых услуг.
2. В чем состоят основные виды нарушения прав потребителей финансовыми организациями в России?
3. На что имеет право должник?
4. Где и как должна размещаться информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита?
5. В каких случаях банковского заемщика обязаны предупреждать о повышенных рисках?
6. С чем связаны сложности понимания сущности (содержания, условий, рисков и проч.) финансовых услуг непосредственно потребителями?
7. Почему чужой опыт мало помогает при оценке качества финансовых услуг потенциальными потребителями?
8. Как СМИ влияют на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей?
9. Кто играет основную роль в защите интересов потребителей в России, помимо государственных органов?
10. Основные виды участия СМИ в защите прав потребителей.

Методические рекомендации к лекции «Защита прав потребителей финансовых услуг»

Данная тема является обязательной для изучения, поскольку в ней рассматриваются вопросы защиты прав потребителей финансовых услуг, освещается этический аспект продвижения финансовых услуг, а также влияние СМИ на соблюдение финансовыми компаниями прав потребителей.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в ознакомлении студентов с правами потребителей финансовых услуг и, в частности, должников, видами нарушений прав потребителей, обучении работе с источниками коммерческой и финансовой информации, а также в освоении профессиональных навыков и умений журналиста, направляющего свои усилия на повышение грамотности граждан в сфере защиты их потребительских прав.

Ключевые понятия: права потребителей, защита прав потребителей финансовых услуг, Закон «О защите прав потребителей», право на потребительское образование, право на информацию,

право на безопасность, право на выбор, право быть услышанным, право на удовлетворение базовых потребностей, право на возмещение ущерба, Роспотребнадзор, Международная конфедерация обществ по защите прав потребителей (КонфОП); Союз защиты прав потребителей; Всероссийская лига защитников потребителей; Финпотребсоюз, нарушение прав потребителей, права должника, защита прав должника, раскрытие информации, коммерческая информация, корпоративный кодекс, системы обмена потребительским опытом.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- разбираться в системе защиты прав потребителей финансовых услуг;
- выделять виды нарушения прав потребителей;
- работать с источниками финансовой и коммерческой информации;
- проводить сравнительный анализ добровольных пенсионных накоплений с альтернативными видами пенсионного обеспечения;

- определять роль СМИ в информировании граждан и защите их потребительских прав.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы основные права потребителей согласно Закону о защите прав потребителей;
- каковы виды нарушений прав потребителей финансовых услуг;
- каковы права должника;
- каковы правила раскрытия информации о финансовых услугах;
- какие виды финансовой информации подвергаются асимметрии;
- какие общественные объединения выступают в защиту прав потребителей;
- каковы виды участия СМИ в защите прав потребителей;
- какую роль играют СМИ в защите прав потребителей;
- какова роль гражданской журналистики при защите прав потребителей финансовых услуг.

Личностные характеристики и установки:

- способность защищать свои потребительские права;
- понимание важности знаний о защите прав потребителей;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности повышения информированности граждан об их потребительских правах в сфере финансовых услуг.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы;
- самостоятельная работа по решению задач (4-5).

Аудиторное занятие (лекция), включая обсуждение публикаций в СМИ о защите прав потребителей.

Самостоятельная работа по решению задач по теме защиты прав потребителей финансовых услуг.

Описание хода занятия

В начале занятия можно поинтересоваться у студентов, приходилось ли им защищать свои права потребителей финансовых услуг. Затем можно разобрать ситуацию, когда были нарушены потребительские права. После 2–3-минутного обсуждения приступают к лекции. После изложения материала о роли СМИ в отстаивании интересов потребителей и проблеме ориентированности федеральных и деловых СМИ на бизнес-общество, можно попросить студентов привести дополнительные примеры лоббирования с помощью СМИ интересов бизнеса в ущерб потребителям.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в обсуждении.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ЗА ВАМИ ДОЛЖОК

Работу коллекторов стал регулировать специальный закон

Российская газета - Федеральный выпуск №7014 (146)

«Российская газета» публикует один из самых резонансных и в прямом смысле долгожданных и выстраданных гражданами законов – закон о коллекторах.

Этим законом устанавливаются правовые основы деятельности по возврату просроченной задолженности граждан, но ни в коем случае не индивидуальных предпринимателей.

В новом законе четко прописано, что с должником могут взаимодействовать только кредитор или «лицо, действующее от его имени или в его интересах». Но это «лицо» не может быть бандитом из подворотни. Это обязательно должна быть кредитная организация или лицо, которое специализируется на возврате просроченной задолженности. И все они обязаны быть вписаны в специальный реестр, контролировать который будут строго.

Взысканием долгов по этому закону не могут заниматься граждане с неснятой или непогашенной судимостью за преступления в сфере экономики и общественной безопасности.

Коллекторы, или, как их элегантно называют, частные взыскатели долгов, появились в стране с 2004 года. Их деятельность десять лет вообще никак не регулировалась. В 2014 году вступил в силу закон о потребительском кредите, где один из разделов посвящен взысканию долгов.

И там сказано, что коллекторы не могли беспокоить должника с 22.00 до 8 утра в рабочие дни и с 20.00 до 9 утра в выходные. Коллекторов обязали представляться и давать свои координаты. За неисполнение этих хилых норм был прописан даже штраф – от 5 тысяч до 10 тысяч рублей.

Но эти правила остались в основном на бумаге. А в жизни труд коллекторов собрал воедино самые тяжкие статьи Уголовного кодекса. В Ульяновске коллекторы бросили в окно бутылку с «коктейлем Мо-

лотова», и от пожара пострадал двухлетний ребенок. На Урале банк парализовал работу скорой помощи, детской больницы и судов Екатеринбурга. Таких примеров оказалось неприлично много.

Стало понятно – нужен отдельный закон и ужесточение деятельности коллекторов.

Итак, коллектору разрешено лишь информировать должника об имеющейся задолженности и условиях ее погашения. Для этого он может лично встречаться с должником, но не чаще одного раза в неделю. Звонить не более одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц. При этом запрещается беспокоить должника ночью, применять любое давление – физическое, психологическое, причинять вред здоровью и имуществу людей. Нельзя сообщать о долге родственникам, коллегам, публиковать эту информацию и размазывать свои каракули по стенам подъездов, скрывать данные о себе.

Очень важное нововведение: у должника есть право отказаться от общения с коллектором. Это можно сделать не ранее чем через 4 месяца после появления просрочки. Чтобы отказаться от общения с коллектором, должник должен отправить ему заявление, заверенное нотариально, или письмо с уведомлением о вручении. После этого коллектор не может беспокоить должника. А чтобы взыскать долг, должен отправляться в суд.

За нарушение установлена административная ответственность: штрафы от 500 тысяч до 2 млн рублей с возможностью дисквалификации. И еще важно – оставили лишь крупных игроков. Коллекторские компании должны иметь чистых активов не менее 10 млн рублей, а также договора страхования ответственности за возможные убытки должникам на сумму не менее 10 млн рублей. Компания должна работать открыто и иметь свой сайт в Интернете.

Коллекторам теперь запрещено близко подходить к недееспособным гражданам, больным, находящимися на лечении, к инвалидам первой группы и к несовершеннолетним.

Кредитор и лицо, действующее от его имени или в его интересах, обязан возместить должнику убытки и компенсировать моральный вред, причиненные их неправомерными действиями.

ЦБ ОГРАНИЧИЛ НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ПО «ЗАЙМАМ ДО ЗАРПЛАТЫ»

Работу коллекторов стал регулировать специальный закон

«Российская газета»; 29.03.2016

Сегодня вступили в силу поправки к закону о микрофинансировании и микрофинансовых организациях, которые ограничивают предельный размер долга по так называемым «займам до зарплаты». Начисление процентов и других платежей в краткосрочных займах ограничено четырехкратным размером суммы самого кредита. В Банке России в будущем планируют снизить этот коэффициент до двукратного размера.

Стоимость малого «займа до зарплаты» может достигать двух процентов в день. «Такая ставка обусловлена высокой вероятностью невозврата микрокредита, - ранее пояснял «РГ» начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России Михаил Мамута. Однако, если такой займ возвращается в срок, через несколько дней или недель, проценты не достигают значительных размеров. «Сейчас предоставление подобных займов практикуется во всем мире, и в Европе процентные ставки по «займам до зарплаты» составляют 0,8-3 процента в день», - отмечал Михаил Мамута.

Также с 29 марта привлекать деньги у частных инвесторов-физлиц смогут далеко не все МФО. При этом предприниматели смогут одалживать у микрофинансистов суммы в три раза крупнее, чем сейчас. Теперь фактически будет разделение на микрофинансовые и микрокредитные компании. За первыми останется право привлекать деньги у любых физических или

юридических лиц, однако для этого размер их собственных средств должен превышать планку в 70 миллионов рублей. Если таких денег у компании нет, то она получает статус микрокредитной, что лишает ее права привлекать средства у населения (за исключением ее учредителей, участников или акционеров), но оставляет возможность инвестирования предпринимателей в ее бизнес. Изменения в законодательстве подразумевают, что названия МФО должны сразу давать понять инвестору, является ли компания микрофинансовой или микрокредитной.

Если организация исключается из реестра микрофинансовых компаний, но при этом остаются обязательства перед физическими лицами, то вводится процедура принудительной ликвидации при участии Банка России. Если МФК обанкротилась, то требования физических лиц по сумме основного долга до 3 млн рублей будут погашаться в приоритетном порядке, что повышает инвестиционную привлекательность данного финансового инструмента.

В 2015 году Банк России обнаружил около 500 микрофинансовых организаций, работающих без лицензии. Об этом ранее заявлял зампред ЦБ РФ Александр Торшин. По его словам, за прошлый год Центробанком также было ликвидировано 898 микрофинансовых организаций и 784 ломбарда. Кроме того, в ЦБ выявили значительную часть нелегальных кредиторов, которые давали в долг на короткий срок, не имея права заниматься микрокредитованием.

ЛЕКЦИЯ «ЗАЩИТА ОТ МОШЕННИЧЕСТВА»

Наиболее распространенные виды финансового мошенничества (банковские карты, кредиты, страхование, sms-мошенничество, финансовые «черные брокеры», недобросовестные МФО и кредитные кооперативы, «заработки» на рынке Forex и др.)

Статья 159 Уголовного кодекса РФ определяет мошенничество как «завладение денежными средствами или имуществом гражданина путем обмана или злоупотребления доверием». Однако далеко не всегда неправомерные действия на финансовом рынке можно квалифицировать как мошенничество в рамках уголовного законодательства. Наоборот, наибольшее распространение получили именно «относительно честные» способы отъема денег, т. е. действия, которые хотя и выглядят как обман, но юридически мошенничеством не являются.

В рамках данной лекции мы разберемся с тем, какие способы обмана потребителей на финансовом рынке наиболее распространены и что надо делать для того, чтобы не попасться на уловки мошенников, а также рассмотрим вопросы помощи жертвам обмана с целью привлечь к ответственности мошенников и возместить убытки от их действий.

Банковские карты

Одна из самых распространенных сфер деятельности мошенников связана с банковскими картами. Это объясняется, прежде всего, их широким распространением.

Следует отметить, что для ряда потребителей банковская карта оказалась навязанным финансовым инструментом. Сначала многие учреждения и организации стали перечислять заработную плату сотрудникам на банковские карты, выданные в рамках корпоративных проектов, потом к безналичному обслуживанию подключился Пенсионный фонд РФ, и на карточные счета стали зачислять пенсии. При этом не все организа-

ции прикладывают усилия к тому, чтобы ознакомить потребителей с элементарными правилами безопасности при использовании банковских карт. Справедливости ради надо заметить, что вместе с пластиковой картой в банке выдают клиенту инструкции и памятки, которые предупреждают о риске незаконного списания средств с карты в результате мошеннических действий и содержат рекомендации о том, какие меры предосторожности необходимо предпринимать, чтобы максимально снизить этот риск. Но многие держатели карт не соблюдают даже простейшее правило – не хранить пин-код вместе с картой.

Пример: Надежда Григорьевна Н. отмечала Новый год на даче. Неожиданно ей стали приходить СМС-сообщения об операциях по карте. Она тут же позвонила в банк и заблокировала карту, однако мошенники успели снять около 300 тыс. рублей. Впоследствии выяснилось, что квартира Надежды Григорьевны была ограблена. В одном из шкафов грабители обнаружили банковскую карту, завернутую в бумажку, на которой был написан пин-код. Естественно, грабители воспользовались «подарком» и тут же похитили все деньги со счета.

Главная задача злоумышленников – получить доступ к информации о реквизитах банковской карты клиента. Для этого они чаще всего пользуются доверчивостью и невнимательностью владельцев карт. Например, если в кафе или ресторане вы отдаете свою банковскую карту официанту для оплаты на кассе, он может списать все персональные данные и затем использовать их для несанкционированных операций.

«Еще вариант – мошенники приобретают базу данных держателей карт какого-либо банка, организует рассылку электронных писем, в которых от имени банка сообщается: вашей картой воспользовались мошенники, вам необходимо срочно перезвонить по номеру такого-то, пройти сверку данных и ввести с клавиа-

туры телефона PIN-код карты для ее блокировки. Далее – дело хакерской техники. Тот же вариант может быть провернут и с помощью автообзвона по телефону».¹

Очень распространены мошеннические действия, связанные с получением информации о реквизитах банковской карты по мобильному телефону. Например, держателю карты приходит фальшивое sms-сообщение от банка о блокировке карты или о попытке доступа третьих лиц к карточному счету с предложением перезвонить по номеру, указанному в sms-сообщении. Если человек перезванивает, то собеседник представляется сотрудником банка и предлагает под его руководством набрать на телефоне определенную комбинацию цифр, чтобы разрешить проблему. В действительности происходит перевод средств на счет мошенника, и вернуть деньги будет невозможно, так как держатель карты самостоятельно и добровольно осуществил операцию.

По той же схеме мошенники выманивают у держателей карты персональные данные, с помощью которых могут совершать несанкционированные операции по ее счету.

Фишинговые схемы получили свое название от английского «fishing» (рыбалка), так как их цель состоит в том чтобы «выудить» персональные данные карты (номер, CVC-код, срок действия, пин-код). Для этого используются фальшивые сайты, где под тем или иным предлогом держателю карты предлагается ввести персональные данные. Например, это могут быть фальшивые сайты банков или популярных интернет-магазинов. Нередко используется рассылка сообщений якобы от известных компаний или банков о заманчивых рекламных акциях, для участия в которых надо перейти по ссылке на сайт мошенников. Если держатель карты введет ее персональные данные на фишинговом сайте, то все эти данные попадут к мошенникам, которые смогут ими воспользоваться для несанкционированных операций.

1 Арт Я.А. FOREX для дураков. Настольная книга спекулянта. – М.: Олимп, Астрель, 2010. – с. 261.

Пример: Полина Г. зашла на сайт своего банка, чтобы совершить платеж по кредитной карте. По какой-то причине программа выдавала ошибку. Через несколько минут на мобильный телефон раздался звонок. Звонивший представился сотрудником банка, сообщил, что на сервере ведутся работы, и попросил ввести в окошко сайта данные карты, чтобы вручную открыть доступ к личному кабинету. Полина выполнила все указания, но вход на сайт не состоялся. «Сотрудник банка» посоветовал войти на сайт через несколько часов. Через несколько часов зайдя в личный кабинет, Полина увидела, что с ее кредитного счета сделано несколько переводов в пользу частного лица в том же банке. Банк заблокировал карту, но потребовал вернуть деньги, «взятые» Полиной с кредитной карты.

Часто мошенники используют специальные технические средства для получения сведений с кредитной карты. Самые известные из них – скимминговые устройства для банкоматов, считывающие данные магнитной полосы карты. Также мошенники используют фальшивые терминалы для считывания пин-кода в кафе и торговых точках, устанавливают микрокамеры, записывающие данные карты и комбинацию цифр пин-кода. Получив информацию, мошенники изготавливают дубликат карты, посредством которой происходит списание средств с вашего счета.

К сожалению, сохранность денег на карточном счете не всегда зависит от действий держателей карты. Случается, что деньги с карточных счетов крадут с помощью бесчестных сотрудников банков или похищают персональные данные с серверов банков и организаций, принимающих платежи через интернет.

Правила безопасности при использовании банковскими картами²

Подключите услугу «мобильный банк» и услугу sms-сообщения об операциях по карте, что позволит отслеживать

2 Использованы материалы учебного курса «Финансовая грамотность».

движение средств по карточному счету. Благодаря этому держатель карты сразу узнает о несанкционированной операции по карте и сможет связаться с банком, чтобы заблокировать счет и остановить списание средств.

Не сообщайте пин-код никому. Имейте в виду, что сотрудники банка никогда не запрашивают у клиентов пин-код, CVC-код и полный номер карты. Сотрудник банка может попросить назвать персональные данные держателя карты (ФИО, паспортные данные) и кодовое слово, выбранное при заключении договора.

Никогда не отправляйте в одном электронном сообщении все персональные данные банковской карты (номер, срок действия, CVC-код).

Если это необходимо сделать, разделите их на несколько сообщений и потом обязательно удалите с телефона. При этом CVC-код предпочтительнее продиктовать по телефону.

Если поступил звонок или sms-сообщение от банка с незнакомого вам номера, либо не реагируйте на него, либо позвоните по известному вам телефону банка для разъяснений.

Не сообщайте никому логин и пароль к личному кабинету интернет-банка и по возможности не сохраняйте их на компьютере для автозаполнения.

В магазинах и банкоматах, даже если поблизости никого нет, вводите пин-код, прикрывая клавиатуру рукой, чтобы исключить возможность копирования сведений (например, установленными микрокамерами).

Запишите или запомните телефон «горячей линии» вашего банка на случай, если понадобится срочно заблокировать карту из-за кражи или утери. Если карта застряла в банкомате, заблокируйте ее, не отходя от банкомата – так как это может быть результатом мошеннической уловки, а как только вы отойдете от банкомата, ее вытащат и снимут деньги.

Прежде чем воспользоваться банкоматом, проверьте панель и корпус на наличие посторонних, не характерных накладок и устройств. Имейте в виду: по статистике МВД, чаще всего мошенники прикрепляют скимминговые устройс-

тва в местах, которые выглядят наиболее безопасными – в офисах банков.

По возможности используйте карту для оплаты покупок только в крупных торговых сетях, салонах, интернет-магазинах и системах бронирования крупных авиакомпаний. Особенно, если речь идет о покупках за границей. Будет очень сложно доказать, что вы не совершали платеж или совершали его на меньшую сумму, если деньги были списаны во время зарубежного путешествия.

Для покупок через Интернет заведите отдельную карту. Оптимальный вариант – виртуальная предоплаченная карта на сумму предполагаемой покупки. Также можно использовать дебетовую карту, которая не используется для хранения и регулярного получения денежных средств – нужную сумму для оплаты через интернет переводите на нее непосредственно перед осуществлением операции. Кредитную карту для расчетов через интернет лучше вообще не использовать.

«При должной расстановке приоритетов информирование населения о правилах совершения безопасных транзакций позволяет значительно сократить риски понести финансовые убытки клиентами банков и позволит повысить доверие к финансовой системе в целом».³

Что делать, если с банковской карты похищены денежные средства?

Если банковская карта была украдена или потеряна, если с банковской карты тем или иным способом были похищены денежные средства, в первую очередь необходимо позвонить в банк и попросить заблокировать карту. Банк должен сделать это незамедлительно. Если вы получили уведомление о несанкционированных операциях по карте, об это также надо незамедлительно предупредить банк.

Пример: Виктор обнаружил, что у него в метро вытащили кошелек, в котором находилась банковская карта. Он тут же позвонил в банк, чтобы забло-

³ Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 125.

рывать карту, но в банке «зависла» компьютерная сеть и потребовалось больше двух часов, чтобы доступ к счету был открыт. За это время денежные средства со счета были переведены на электронный кошелек. Первоначально банк отказался возместить украденные средства, но тогда Виктор попросил представить запись телефонного разговора с сотрудником банка (все звонки на «горячую линию» банка обычно записываются). По времени звонка установили, что снятие средств произошло после заявления о необходимости заблокировать карту. Денег Виктору были возвращены.

По российскому законодательству⁴ услуга, которую оказывает банк, должна быть безопасной при обычных условиях использования. Поэтому в тех случаях, когда списание денежных средств произошло без участия владельца карты или при отсутствии его вины (кража данных, недобросовестные действия сотрудников банка, нарушение банком процедур списания средств и т. п.), денежные средства должны быть возвращены клиенту.

Если кража денег с карточного счета происходит из-за неопытности или доверчивости держателя карты, ему придется добиваться возврата денег через суд и доказывать, что средства были списаны со счета необоснованно. В судебной практике закрепилось правило, по которому необоснованным может быть признано списание средств клиента в размере, превышающем указанную в платежном документе сумму платежа, а также списание денег со счета без соответствующего платежного документа либо с нарушением требований законодательства⁵.

Поэтому, если клиенту удастся представить доказательства того, что он не нарушал правил пользования картой (не терял ее, не передавал сведения с карты третьим лицами) и не давал банку ука-

заний о проведении банковской операции (например, платеж совершен без процедуры идентификации клиента (без использования CVC-кода или СМС-сообщений) или давал указание о списании меньшей суммы (вот для чего нужно сохранять чеки при оплате в кафе и магазинах), то списанные денежные средства банк вернет и еще заплатит проценты за пользование средствами за весь период (с момента списания до даты возврата).

Кредиты, кредитные брокеры

Одна из распространенных мошеннических схем состоит в получении кредитов и займов по подложному паспорту, несмотря на то, что в каждом банке выстроена своя система безопасности⁶. Обычно чужие документы используют при оформлении потребительских кредитов на покупку товаров и услуг непосредственно в месте покупки товара, где документы заемщика проверяются только визуально.

Нередко участником мошеннической схемы является и кредитный менеджер банка, задача которого «не заметить» различия между фотографией в паспорте и тем, кто его предъявил.

В этой схеме используются украденные и потерянные паспорта, паспорта умерших людей, однако могут использоваться и паспорта людей, которые неосмотрительно доверили свой основной документ чужим людям, например, для оформления договора в медицинских, туристических, финансовых компаниях.

Посредническая деятельность – также распространенный вид обмана на рынке кредитования.

Подробное описание разных вариантов кредитных афер содержит книга Я. А. Арта «Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги»:

«Фальшивая консультация. За небольшую сумму вам распечатают список и ко-

⁴ Статья 7 Закона РФ «О защите прав потребителей».

⁵ П.21 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 13, Пленума ВАС РФ № 14 от 08.10.1998 (ред. от 24.03.2016) «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами».

⁶ К примеру, банк «Хоум-Кредит» в кредитный договор включает фото клиента, сделанное при оформлении договора. Практически во всех банкоматах установлены камеры, на которых виден человек, снимающий денежные средства с кредитной карты и т. п.

ординаты банков, которые вы можете бесплатно скачать с любого банковского портала в Интернете. Или перескажут условия кредита, которые точно также бесплатно можно изучить на сайте интересующего вас банка.

Фальшивые поручители. За 5–10 тысяч рублей посредник предоставляет вам «профессиональных» поручителей для получения кредита. На первый взгляд, невинная ситуация, но если обман вскроется, ваша кредитная история будет безнадежно испорчена. А так как подобные «поручители» чаще всего уже «засвечены» в «черных списках» банков, то вам почти гарантирован отказ в ссуде и попадание в эти самые списки.

Фальшивая комиссия. Посредник подал за вас заявку в банк, а теперь требует с вас 10 процентов от суммы выданного вам кредита, сделав вид, что ссуда получена при его помощи. На самом деле, вы получили бы этот кредит и без посторонней помощи.

Фальшивая взятка в банк. Посредник берет с вас некую сумму якобы на взятки сотрудникам банка, в который вы обратились за кредитом.

Использование вашего паспорта. Мошенник под видом брокера делает вид, что формирует вашу кредитную заявку и снимает копию с вашего паспорта (или просит его «Оставить на сутки в нашем офисе»). Ксерокопия паспорта или сам паспорт (например, при утере) используется для оформления кредита на подставное лицо. Чтобы избежать этого, эксперты советуют при утере паспорта тут же заявлять в милицию и брать справку об утере документа.

Использование документов клиента. Мошенники оформляют на ваше имя кредит, который получают подставные лица. Вам же сообщают, что банк отказал в выдаче кредита. Через какое-то время в банке начинают требовать от вас погасить кредит. Конечно, доказать, что денег вы не получали, возможно, но это будет стоить времени и нервов».⁷

7 Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 235.

Один из самых распространенных видов мошенничества, связанного с кредитными брокерами, состоит в подделке документов для тех, кому банки отказывают в выдаче кредитов по причине испорченной кредитной истории, отсутствия или недостатка стабильного дохода. «Черные брокеры» представляют банку фальшивые справки о доходах от имени подставной фирмы-однодневки с указанием номера телефона для проверки сведений о работе. В случае звонка из банка для проверки предоставленных сведений мошенник подтверждает, что клиент, действительно, работает в этой организации на указанной должности. Некоторые «черные брокеры» берутся подтасовать результаты проверки кредитной истории с помощью сообщников в банке.

В случае если обман вскроется, клиент «черного брокера» попадет в «черный список» заемщиков и вряд ли сможет когда-нибудь получить кредит. Кроме того, подделка документов в России уголовно наказуема, и ответственность за предоставление банку недостоверных сведений несет не кредитный брокер, а получатель кредита, который подписывал заявку на кредит и своей подписью подтвердил достоверность представленных сведений. В зависимости от полученной суммы за такое правонарушение могут привлечь к ответственности по ст. 327 Уголовного кодекса РФ за использование заведомо подложного документа, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до шести месяцев или по ст. 159 УК РФ за мошенничество, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до 10 лет.

Еще одна распространенная схема кредитного мошенничества тоже рассчитана на людей, которым банки отказывают в выдаче кредита или которым деньги нужны срочно. Мошенник предлагает оформить на себя кредит на товар, а взамен заемщик получает наличные. При этом стоимость товара значительно превышает нужную сумму, но мошенник обещает, что выплатит недостающие деньги. На самом деле придется погасить полную сумму долга. По аналогичной схеме мошенник предлагает за плату взять

для него кредит, уверяя, что по какой-то причине не может его получить, но погашать будет за свой счет. Естественно, получив кредитные средства, мошенник скрывается, а жертва выплачивает чужой долг с процентами.

Как вариант, мошенник может предложить оформить кредит на большую сумму, чем нужно заемщику, чтобы он за плату «поделится» с человеком, который нуждается в деньгах, но не может сам получить кредит. И в этом случае мошенник скрывается с деньгами, а жертва выплачивает полную сумму кредита.

Как защититься от кредитных мошенников

Никому не оставляйте свой паспорт. Если с вашего паспорта делают копию, поинтересуйтесь целью копирования и судьбой копии (где она будет храниться), попросите при вас расписаться на копии и поставить штамп той организации, которая эту копию сделала. Это правило распространяется и на другие документы, удостоверяющие личность человека (права, различные удостоверения личности).

Проверяйте свою кредитную историю – из нее можно узнать, не числятся ли за вами кредиты, которые вы не оформляли. Раз в год каждый может бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. «Если заемщик не согласен с информацией, которая содержится в его кредитной истории, он может написать заявление в БКИ с требованием перепроверить эти сведения. По закону БКИ обязаны это сделать в течение месяца. На время этой проверки информация в кредитной истории помечается как «оспариваемая». А далее либо банк, в который обратится БКИ, подтвердит вашу правоту, либо вам откажут в исправлении сведений. В последнем случае, если вы уверены, что вы все же правы, можно пожаловаться в Центробанк...».⁸

Если в кредитной истории обнаружится информация о кредитах, которых вы

не получали, можно также обратиться в банк, выдававший кредит, и потребовать показать вам кредитное досье⁹. Если в документах стоит не ваша подпись, обращайтесь в полицию с заявлением о мошенничестве.

Внимательно читайте договор с кредитным брокером, нужно четко понимать, какие обязанности он берет на себя и за что получает деньги. Платить следует только за выполненные услуги.

Не поддавайтесь на обещания «легких» или «быстрых» денег с помощью сомнительных схем.

Страхование

Мошенничество на рынке страхования было распространено всегда. В советские годы клиенты инсценировали угоны машин, падеж скота, пропажу застрахованных ценностей или предметов искусства. Но в тот период на рынке страхования действовала только одна страховая компания, и отследить тех клиентов, которые хоть единожды попытались компанию обмануть, было несложно. Развитие частного сектора страховых услуг и новые технологии за короткий срок сформировали криминальный бизнес на страховании. Рассмотрим распространенные способы обмана.

Продажа недействительного полиса

Страховой полис – это финансовый документ, оформленный на бланках строгой отчетности. Во всех страховых компаниях следят за их сохранностью. Все полисы имеют уникальные номера и передаются страховым агентам по актам, в которых содержатся номера переданных полисов. Непроданные или поврежденные (испорченные) полисы возвращаются в страховую компанию также по актам. Однако случаи утраты или кражи полисов происходят практически во всех компаниях.

⁹ Кредитное досье – папка с документами, собранными банком в отношении выданного кредита. В кредитном досье содержатся оригиналы заявления на выдачу кредита, кредитного договора, документы, представленные заемщиком в подтверждение дохода и (или) имущества, платежи по погашению кредита, а также документы, подтверждающие целевое использование кредита, если кредит носит целевой характер.

⁸ Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 247.

При этом агент может сразу не поставить страховую компанию в известность о краже (например, потому что сам ее не сразу обнаружил). С целью выявления пропавшей страховой компании обычно один раз в месяц проводят сверку по номерам полисов. При выявлении недостачи страховых полисов по факту утраты начинается проверка, а утраченные номера незамедлительно передаются в Российский союз автостраховщиков (РСА) и публикуются для сведения страхователей на официальном сайте РСА.

Продажа поддельного страхового полиса

Мошенники пользуются тем, что далеко не все потребители имеют представление о том, как должен выглядеть бланк страхового полиса, и выдают вместо полиса некую бумагу с печатью, по которой получить страховое возмещение нельзя. Обычно такие полисы стоят дешевле, чем настоящие.

Но такая экономия приводит к плачевным последствиям. При возникновении страхового случая по такому полису возмещение не выплатят. А если страховая компания сможет доказать, что страхователь знал о поддельности полиса, его могут привлечь к ответственности по ст. 327 Уголовного кодекса РФ за использование заведомо подложного документа, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до шести месяцев.

Неправильно заполненный страховой полис

Иногда договоры страхования ОСАГО оформляются при покупке автомобиля до регистрации в ГИБДД, и в этом случае данные о государственном регистрационном номере машины вносятся в полис позже, «от руки». Раньше это разрешалось, но сейчас страховые компании считают любые записи, внесенные после оформления полиса, недопустимыми и признают такие полисы недействительными. Но страховые агенты «забывают» предупредить об этом клиентов. В итоге, когда возникает страховой случай, выясняется, что полис недействитель-

лен, и страховая компания отказывает в выплате страховки.

Разновидность такого вида мошенничества – заполнение только одного экземпляра страхового полиса. По правилам страховой полис заполняется в двух экземплярах, один из которых остается у страхователя, а второй передается в страховую компанию. Мошенник отдает заполненный экземпляр полиса страхователю и предлагает расписаться на пустом бланке второго экземпляра, обещая заполнить его позже, чтобы не задерживать клиента. Однако во втором экземпляре агент указывает совсем другие сведения о страхователе или об автомобиле для того, чтобы стоимость страховки была ниже. Разницу между суммой, уплаченной страхователем и суммой, указанной в полисе, переданном в страховую компанию, агент присваивает. Такая разница в данных расценивается как предоставление страхователем страховщику ложных или неполных данных, и полис будет признан недействительным, а выплата по нему производиться не будет.

Правила безопасности

При выборе страховой компании заранее проверьте историю ее деятельности, репутацию, изучите отзывы клиентов. Если возникла необходимость срочно заключить договор страхования и придется обращаться в первый попавшийся офис, обязательно попросите предъявить вам лицензию на осуществление страховой деятельности. При этом обратите внимание, на какой именно вид страхования выдана лицензия (имущественное, личное, автострахование и т. д.).

Страхователь должен помнить, что страховой полис является финансовым документом, исправления в нем, даже заверенные подписью или печатью, не допускаются. В том случае, если агент при оформлении полиса допустил ошибку, он должен оформить страхователю новый полис, а испорченный перечеркнуть и сдать в страховую компанию.

При оформлении страхового полиса проверьте правильность заполнения всех реквизитов. Если вы приобретаете полис для поездки за рубеж, сравните на-

писание вашей фамилии с данными в заграничном паспорте.

Изучите правила страхования¹⁰ и страховой полис. Информация, которая там указана (о страховых случаях, порядке выплаты страхового возмещения и др.) должна соответствовать тому, что пообещал вам страховой агент.

Обратите внимание на основания к отказу от страховой выплаты. Очень часто именно в этот раздел правил вносятся оговорки, которые лишают страхователя права получить страховое возмещение.

Пример: Валерия при получении ипотечного кредита застраховала свою жизнь на случай, если не сможет выплачивать кредит из-за потери дохода в связи с болезнью. Через какое-то время ей сделали операцию на позвоночнике, из-за возникших осложнений установили инвалидность. Валерия обратилась в страховую компанию, но та отказала в выплате страховки, сославшись на то, что в правилах страхования есть пункт, по которому страховое возмещение не выплачивается, если инвалидность возникла в связи с заболеванием, которое существовало до заключения договора страхования вне зависимости от того, знал страхователь о наличии такого заболевания или нет¹¹.

СМС-мошенничество

О том, что не надо отвечать на sms-сообщения, поступающие с неизвестных номеров и уж тем более не перезванивать по этим номерам, известно даже детям. Но и мошенники не стоят на месте и придумывают все новые и новые способы завладеть чужими деньгами.

«Ошибка» при пополнении счета

Вам приходит sms-сообщение о поступлении на счет небольшой суммы денег (50–100 рублей). Через несколько

¹⁰ Правила страхования – нормативный документ, утвержденный приказом руководителя страховой компании, в котором описаны страховые риски, порядок внесения страховой премии, процедуры получения страхового возмещения и другие нюансы взаимоотношений со страховой компанией.

¹¹ Из практики адвокатов Коллегии адвокатов Московской области «Сила Права».

минут раздается звонок от человека, который утверждает, что ошибся номером и случайно перевел вам деньги. Извиняется за неудобства и просит вернуть ошибочно зачисленную сумму. На самом деле никакие деньги вам не поступали, а sms-сообщение послано специальной компьютерной программой. И переводить вы будете свои деньги. Если вы попали в такую ситуацию, то вернуть деньги через оператора будет невозможно. Вы сами отправили деньги на чужой номер. Единственная возможность – обратиться в полицию с заявлением о мошенничестве. Но из-за суммы в 100–150 рублей мало кто пойдет в полицию. На это и рассчитывают мошенники.

«Позвони мне»

На телефон приходит sms-сообщение с текстом, который вынуждает позвонить по указанному в нем номеру или перейти по ссылке на сайт. Иногда вызывает: «Напоминаем о необходимости погасить долг», «Списание с вашей карты одобрено», «Ваш телефонный номер выиграл автомобиль» и т. п. Если человек перезванивает, то он обычно попадает на платный номер, и с его счета списывается солидная сумма. Иногда вместо телефонного номера в сообщении указывается ссылка, переход по которой активирует вирус, и с его помощью злоумышленники получают доступ к информации в памяти телефона, в том числе доступ к мобильному банку.

Правила безопасности

По возможности не открывайте sms-сообщения, поступающие с неизвестных номеров.

Никогда не перезванивайте по номеру, указанному в sms-сообщении, поступившем с незнакомого номера.

Прежде чем переводить кому-то ошибочно зачисленную сумму, проверьте баланс своего телефона, действительно ли деньги были зачислены на счет.

Пин-коды и пароли от банковских карт и электронных кошельков в памяти телефона следует записывать таким образом, чтобы вирусным программам было сложно их распознать.

Кредитные кооперативы

Кредитный кооператив – это некоммерческая финансовая организация, созданная для финансовой взаимопомощи. Все члены кооператива платят взносы и получают за это процентный доход. В случае необходимости член кооператива может получить заем под проценты. Как правило, процентная ставка выше, чем в банке.

Наиболее распространены две схемы мошенничества, связанные с деятельностью кредитного кооператива. Они похожи и построены на обмане доверия членом кооператива.

Самая простая схема состоит в том, что мошенники объявляют об организации кредитного кооператива, привлекают денежные средства, а затем исчезают с деньгами до того момента, когда надо выплачивать проценты.

Вторая схема построена на использовании принципа «финансовой пирамиды»: на первом этапе обязательства по выплате процентного дохода членам кооператива выполняются только за счет притока новых клиентов.

Как только касса кооператива перестанет пополняться за счет новых клиентов, выплата дохода прекращается, и организаторы кооператива исчезают вместе с его кассой.

Правила безопасности

Отличительным признаком мошеннической организации, замаскированной под кредитный кооператив, будет агрессивная реклама услуг кооператива, существенно более выгодных, чем у других.

Прежде чем стать членом кредитного кооператива, ознакомьтесь с его учредительными документами. В соответствии с требованиями законодательства кредитный кооператив должен быть зарегистрирован в форме потребительского кооператива. Поэтому если в уставе сказано, что организация действует в какой-то другой форме, например, ООО или ЗАО, ее деятельность незаконна.

Управляют кредитным кооперативом выборные органы – правление, наблюдательный совет, ревизионная комиссия.

Состав этих органов должен быть в открытом доступе.

Прежде чем вступить в кооператив, выясните уровень членских взносов и периодичность их внесения, условия приёма денежных средств, формы договоров, насколько свободен доступ к отчетности, наличие резервного фонда, правила привлечения денежных средств пайщиков, в каком порядке устанавливается плата за пользование займами.

Кредитный кооператив обязан состоять в саморегулируемой организации (СРО), без этого он не имеет права привлекать средства пайщиков. Поэтому нужно обязательно проверять, входит ли выбранный вами кредитный кооператив в СРО.

Мошенничество в микрофинансовых организациях

Самый распространенный обман на рынке микрофинансирования – маскировка реальной процентной ставки по займу. Заемщику предлагается кредит под 1% в день. При этом заемщик даже не задумывается о том, что 1% в день = 365 (!!) процентов годовых. Еще один рекламный прием – указание конкретной суммы платежа: «Вы платите всего 20 рублей в день». И снова заемщик не производит никаких расчетов и не понимает, что при сумме займа в 5000 рублей годовая процентная ставка превысит 100%.

Часто в договоре займа указываются несоразмерно высокие штрафные санкции за нарушение сроков возврата займа или уплаты процентов. Поскольку большинство клиентов микрофинансовых организаций не читают договор, они не понимают, на какие кабальные условия согласились, пока не приходит время платить штраф.

«Уровень финансовой грамотности клиентов микрофинансовых организаций остается крайне низким. По данным опроса интернет-портала Zaim.com, большая часть заемщиков не умеет определять наиболее выгодную ставку по займу. Более 18% заемщиков МФО, принявших участие в опросе, ставят свою подпись, не прочитав договор займа. Около 23% респондентов подписывают договор сразу

после прочтения, даже если какие-то моменты остаются для них непонятными».¹²

Однако с 1 января 2017 года и величина процентов, и величина штрафов по микрозаймам ограничена законодательно: если микрозайм был выдан на год, то сумма начисленных по нему процентов не может быть выше трехкратного размера самого займа, а сумма штрафа не может превышать двукратную сумму непогашенной части кредита.

Следует учесть, что эти ограничения соблюдают не все организации, которые выдают микрозаймы. Некоторые МФО могут работать вне правового поля и использовать неосведомленность своих клиентов, чтобы продолжать начислять огромные проценты и штрафы.

Также под микрофинансовые организации часто маскируются криминальные структуры, которые обманным путем отбирают у заемщиков квартиры под видом оформления залога по микрозайму. Наиболее распространена мошенническая схема, основанная на невнимательном отношении к содержанию документов, которые подписывает заемщик, чтобы получить деньги. Вместо договора о залоге имущества заемщику дают подписать договор купли-продажи или дарения. В некоторых случаях заемщику открыто предлагают заключить договор дарения или купли-продажи якобы в качестве залога по займу, уверяя, что такой договор будет действовать только на период погашения кредита. Заемщик передает мошенникам свидетельство о регистрации права собственности на квартиру, после чего она переходит в собственность мошенника, заемщика выселяют через суд, а недвижимость выставляют на продажу. При этом доказать факт мошенничества почти невозможно.

Правила безопасности

Законопослушные микрофинансовые организации входят в реестр МФО, который опубликован на сайте Центрального

12 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под ред. Тайца М. Ю. – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 115.

банка РФ. Поэтому, прежде чем обратиться в МФО, проверьте: включена ли эта организация в реестр.

Посмотрите, в каких условиях работает МФО, есть ли у нее офис и стационарный телефон, имеется ли общедоступный сайт организации, как давно она действует на рынке, можно ли получить текст договора займа и ознакомиться с ним до подписания договора.

Если переговоры с заемщиками ведутся только по мобильному телефону, все встречи происходят в метро, на улице или в кафе – это явные признаки незаконного характера бизнеса.

Заработки «на рынке Forex»¹³

Forex – это международный валютный рынок, участниками которого являются центральные банки государств, коммерческие и инвестиционные банки, брокеры и дилеры. В общественных местах, в СМИ, в Интернете часто можно видеть рекламу высокого заработка на рынке Forex. При этом дилерская компания обещает бесплатное обучение и консультации.

При этом сказочные заработки на Forex могут быть всего лишь приманкой мошенников, цель которых – выманить деньги, на которые человек собирается торговать валютой. После бесплатных семинаров или консультаций, которые проводят, чтобы войти в прямой контакт с потенциальной жертвой, организаторы обучения убеждают открыть у них счет для торговли на Forex. При этом программа для торговли, которую устанавливает клиент, только имитирует торговлю на валютной бирже, на самом деле деньги поступают на счет мошенников. Поэтому клиент в конечном итоге теряет все деньги. Даже если клиент захочет прекратить торговлю, пока у него еще остаются деньги на счете, велика вероятность того, что свои средства он вернуть не сможет.

Правила безопасности

С 1 октября 2015 года форекс-дилеры в обязательном порядке должны всту-

13 Использованы материалы учебного курса «Финансовая грамотность».

пить в саморегулируемую организацию (СРО). В обязанности СРО входит создание компенсационного фонда для осуществления выплат непрофессиональным участникам рынка в случае банкротства форекс-дилера.

Прежде чем начать торговлю на Forex на настоящие деньги, потренируйтесь на учебной торговой платформе с виртуальными деньгами – многие форекс-дилеры предоставляют такую возможность.

Рискуйте суммой, которую не жалко потерять, не используйте для торговли все свои сбережения.

Для торговли на Forex предпочтительнее выбирать брокеров со стажем работы хотя бы несколько лет и устоявшейся репутацией на рынке.

Способы распознавания и меры безопасности

Действия в случае, если вы стали жертвой мошенничества

Описано выше в связке с описанием видов мошенничества.

Защита персональных данных

Персональными данными считается любая информация, которая прямо или косвенно идентифицирует физическое лицо.

Примеры персональных данных:

- фамилия, имя, отчество;
- пол, возраст;
- физиологические особенности человека;
- образование, квалификация, профессиональная подготовка и сведения о повышении квалификации;
- состояние здоровья и сексуальная ориентация;
- принадлежность лица к конкретной нации, этнической группе, расе;
- место жительства;
- привычки и увлечения, в том числе вредные (алкоголь, наркотики и др.);
- семейное положение, наличие детей, родственные связи;
- факты биографии и предыдущая трудовая деятельность (место работы, размер заработка, судимость, служба в армии, работа на выборных должностях, на государственной службе и др.);

- религиозные и политические убеждения (принадлежность к религиозной конфессии, членство в политической партии, участие в общественных объединениях, в т. ч. в профсоюзе, и др.);
- финансовое положение (доходы, долги, владение недвижимым имуществом, денежные вклады и др.);
- деловые и иные личные качества, которые носят оценочный характер.

Зачастую мошеннические схемы строятся на незаконном использовании чужих персональных данных. Поэтому один из ключевых способов обезопасить себя от посягательств мошенников – это защитить свои персональные данные. Для этого нужно соблюдать ряд несложных правил.

Никогда не отдавайте свой паспорт чужим людям, в том числе каким-либо организациям, даже на короткое время. Если требуют предоставить копию паспорта, попросите сразу же поставить на ней подпись сотрудника и штамп организации – это позволит определить происхождение копии в случае ее использования для мошеннических действий.

Никогда не используйте в качестве паролей легко угадываемые слова: свои имя или дату рождения либо имя и дату рождения кого-то из близких людей, номер своего телефона – эти данные несложно узнать, поскольку они фигурируют в анкетах, которые каждый заполняет, так или иначе, при приеме на работу, при оформлении заграничного паспорта, заявки на кредит и т. п.

Нельзя использовать для пароля комбинацию простых символов (например, 1234), а также букв и цифр, которые на клавиатуре расположены рядом (например, ОЛДЖ), поскольку такие пароли легко подобрать.

Чем длиннее и разнообразнее пароль, тем труднее его «взломать» (например, вряд ли кому-то удастся подобрать пароль «vfvj3ljhjufz»). Так как абстрактные наборы букв и цифр запоминать сложно, придумывайте систему, по которой только вы можете этот пароль вспомнить в любом месте. К примеру, можно использовать в качестве пароля отчество вашей первой учительницы, набранное

на русском языке, но при латинской раскладке клавиатуры (Это может выглядеть например, вот так «Utyhb [jdyf».

Некоторые люди не надеются на свою память и предпочитают записать пароль (чтобы не забыть). Действительно, запомнить все пароли бывает затруднительно. Нежелательно хранить пароли в компьютере или телефоне, подключенным к интернету, их могут украсть с помощью вирусных программ. Лучше всего хранить пароли записанными на бумаге в надежном месте.

Не используйте одинаковые пароли для регистрации на разных сайтах. Взломав одну учетную запись, злоумышленники непременно попытаются использовать данный пароль для получения доступа к другим вашим учетным записям.

В целях повышения безопасности желательно хотя бы раз в шесть месяцев менять пароли к своим учетным записям.

Завершая работу на сайте, требующем авторизации, например, в личном кабинете сайта «Госуслуги» или в интернет-банке, всегда пользуйтесь функцией «выход», не закрывайте сайт просто так.

Если вам пришлось работать за чужим компьютером, никогда не сохраняйте набранные пароли. Даже за своим компьютером стоит сохранять пароли лишь на тех сайтах, случайный доступ на которые чужих людей не причинит вам вреда (например, на форумах, где вы общаетесь с друзьями).

Правила обработки данных различными организациями

Требования к сбору, хранению, систематизации, накоплению, извлечению, уточнению, блокированию и уничтожению персональных данных граждан определяет Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

Обработка персональных данных – это любые действия, которые совершаются с этими данными вручную или с использованием средств автоматизации: сбор, запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передача (распространение, предоставление,

доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение. Все организация и физические лица, осуществляющие обработку персональных данных, обязаны соблюдать требования законодательства, установленные для операторов персональных данных.

Закон устанавливает несколько общих принципов обработки персональных данных:

- обработка персональных данных должна соответствовать заранее определенным и известным конкретным целям сбора этих данных. Например, если персональные данные собирались для заключения кредитного договора, то их использование для других целей, например, для рассылки рекламных предложений о новых предложениях банка, является недопустимым;
- запрещается объединение баз данных, которые содержат сведения, обработка которых осуществляется в целях, несовместимых между собой. Например, нельзя объединять базу данных налоговых органов и базу данных медицинской организации о состоянии здоровья граждан, потому что эти сведения обрабатываются в разных целях;
- обрабатывать персональные данные можно только с согласия владельца этих данных. За нарушение этого правила предусмотрена административная и имущественная ответственность оператора персональных данных. Согласие лица на обработку его данных должно быть явно выражено, а в некоторых случаях обработка данных допускается лишь при наличии письменного согласия;
- обработке подлежат только персональные данные, которые отвечают целям их обработки. Содержание и объем обрабатываемых персональных данных должны соответствовать заявленным целям обработки. Обрабатываемые персональные данные не должны быть избыточными по отношению к заявленным целям. При обработке персональных данных должны быть обеспечены точность персональных

данных, их достаточность, а в необходимых случаях и актуальность по отношению к целям обработки персональных данных. Оператор должен принимать необходимые меры либо обеспечивать их принятие по удалению или уточнению неполных или неточных данных.

- хранение персональных данных должно осуществляться в форме, позволяющей определить субъекта персональных данных, не дольше, чем этого требуют цели обработки персональных данных, если срок хранения персональных данных не установлен федеральным законом, договором, стороной которого, выгодоприобретателем или поручителем по которому является субъект персональных данных. Обработываемые персональные данные подлежат уничтожению либо обезличиванию по достижении целей обработки или в случае утраты необходимости в достижении этих целей, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Операторы и иные лица, получившие доступ к персональным данным, не имеют права раскрывать или передавать их третьим лицам или распространять без согласия субъекта персональных данных, если иное не предусмотрено федеральным законом. Оператор персональных данных обязан обеспечить конфиденциальность данных, в том числе путем создания механизмов защиты от несанкционированного доступа третьих лиц.

Субъект персональных данных, который считает, что его права были нарушены (например, не была обеспечена конфиденциальность данных), может требовать привлечения оператора к административной ответственности, а также требовать возмещения убытков, причиненных нарушением правил обработки персональных данных и компенсации морального вреда.

Некоторые персональные сведения можно собирать только с соблюдением дополнительных ограничений для того, чтобы не допустить дискриминации по отношению к гражданам. Например, нельзя включать в анкеты о приеме

на работу пункты о национальной и расовой принадлежности, о религиозных или политических убеждениях и др., если это не обусловлено характером предлагаемой работы.

Пример: Ж.А.Ф. обратился в суд с иском к компании по трудоустройству. Он указал, что заключил с компанией соглашение о содействии трудоустройству и заполнил анкету, в которой в том числе была информация о его электронном адресе. Через некоторое время на электронный адрес истца стали поступать предложения рекламного характера. Ж.А.Ф. обратился в компанию с требованием прекратить использование его электронного адреса в рекламных целях, но рассылка рекламы продолжилась. В суде ответчик не смог подтвердить согласие Ж.А.Ф. на обработку его данных в рекламных целях, и суд удовлетворил заявленные требования о взыскании убытков и компенсации за причиненный моральный вред.

Согласно статье 85 Трудового кодекса РФ, под персональными данными работника понимается информация, необходимая работодателю в связи с трудовыми отношениями и касающаяся конкретного работника. Следовательно, работодатель не может требовать от работника предоставления персональных сведений, которые не связаны с осуществлением его трудовой деятельности в конкретной организации.

В действующем законодательстве прямо не установлено, что фотография относится к персональным данным. Однако работодатель не может использовать фотографию работника без его согласия, поскольку, согласно ст. 152.1 Гражданского кодекса РФ, обнародование и дальнейшее использование изображения гражданина допускаются только с его согласия.

Роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества и его распознания

Мошенничество существует с глубокой древности, и это должно приучить людей к тому, чтобы с подозрением воспринимать чересчур заманчивые пред-

ложения. Однако вера в чудеса прочно укоренилась в людях независимо от того, каким образованием или жизненным опытом они располагают.

Лучший способ противодействия мошенничеству в сфере финансов – информирование населения и повышение уровня его финансовой грамотности. И здесь основной вклад принадлежит средствам массовой информации.

«Финансово образованные потребители лучше подготовлены к тому, чтобы самим защищать свои интересы и сообщать органам власти о возможных правонарушениях финансовых посредников, что делает их менее уязвимыми в случае мошенничества и злоупотреблений».¹⁴

Наиболее популярны в СМИ публикации о мошенничестве, которое отличают либо крупные суммы похищенного, либо массовость обмана: обман при сделках купли-продажи квартир, похищение денег с банковских карт, продажа фальшивых и недействительных страховых полисов, финансовые пирамиды.

В России очень тяжело повышать уровень готовности населения к самозащите от мошенничества, причем в силу менталитета россиян. Доброта и доверчивость людей, вера в «авось» и «а вдруг?», вера в чудо – фундамент, на котором строится большинство видов мошенничества. Ярким примером служит история финансовой пирамиды МММ, созданной Сергеем Мавроди в 1994 году. Несмотря на многочисленные публикации, телесюжеты, теле- и радиопередачи, разоблачающие его, как мошенника, осужденного за свои действия, и около 15 млн пострадавших, в 2011 году около 600 тыс. человек в России, Белоруссии и Молдавии стали вкладчиками новой финансовой пирамиды, созданной Мавроди. Более того, несмотря на быстрый крах второй пирамиды Мавроди, в 2012 году нашлись люди, которые вложили деньги в третью по счету МММ. А в 2016 году Мавроди объявил о созда-

нии новой финансовой пирамиды, и нет сомнений, что жажда «легких денег» снова привлечет множество людей.

Именно поэтому в задачи СМИ входит сегодня ликвидация юридической безграмотности, являющейся самой по себе питательной средой для мошенничества.

К сожалению, любая публикация на тему мошенничества появляется постфактум и не всегда актуальна. Представители правоохранительных органов и коммерческих служб безопасности обычно готовы поделиться информацией со СМИ только после того, как тот или иной вид мошенничества приобретает массовый характер.

Что касается сообщений граждан, ставших жертвами или свидетелями мошенничества, их информация, хотя и наиболее оперативная, остается для журналиста, как правило, лишь поводом для начала расследования. Большинство жертв обмана могут описать только последовательность произошедшего с ними, и не всегда полностью. Сама механика и алгоритм противоправного действия при этом часто остаются нераскрытыми, что снижает уровень эффективности журналистского материала.

Следует отметить и тот факт, что далеко не всегда специалисты по борьбе с мошенническими схемами готовы сотрудничать с прессой. Ведь мошенник применяет свою схему до тех пор, пока она остается нераспознанной, и продолжает работать. Предавая гласности детали и схемы обмана, мы даем знак преступнику, что пора искать новые техники. Таким образом, цепочка мошенничества выходит на новый виток, обогащенная «передовым инструментарием». Аналогичным образом поступают и адвокатские службы, предлагающие защиту от мошенничества на основе юридических фактов и договоров. Для них знание техники мошенничества «изнутри» – своего рода ноу-хау, позволяющее зарабатывать деньги.

Тем не менее тема ловкачей остается важной для СМИ и актуальной для читателя, поскольку свои схемы мошенники стремятся применять неоднократно в на-

14 Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – с. 13.

дежде на беспечность и неосведомленность людей.

Наибольший вклад в информирование населения о существующих способах мошенничества вносят электронные издания, поскольку их отличают наиболее широкие возможности привлечения читателей к соавторству и, как следствие, оперативность.

Примером такого издания может служить специализированный сайт «Энциклопедия мошенничества» (<http://mohenniks.ru/>), посвященный описанию как наиболее распространенных, так и малоизвестных способов мошенничества, и советам, как от них уберечься. Недостатком ресурса является отсутствие строгих правил модерации (редактирования сообщений), в силу чего качество публикуемых материалов не всегда оказывается на высоте.

Взаимодействие СМИ с правоохранительными органами по раскрытию финансовых мошенничеств

В соответствии с российским законодательством средства массовой информации могут легально осуществлять поиск, получение, производство и распространение массовой информации в обществе. СМИ играют важную роль в информировании населения о деятельности мошенников в сфере финансов, однако в работе прессы наблюдаются и негативные тенденции.

Определенная категория СМИ (т. н. желтая пресса) публикует недостоверные факты или необъективные утверждения, заведомо предполагающие повышенное внимание со стороны читателей. Также некоторые СМИ за плату размещают заказные материалы в интересах каких-либо лиц или организаций, нарушая этические нормы журналистики. Другая проблема заключается в том, что СМИ предпочитают публиковать материалы, рассказывающие не о достижениях органов правопорядка, а исключительно о недостатках в их работе.

Эти и другие проблемы взаимодействия органов правопорядка и средств массовой информации свидетельству-

ют о необходимости выстраивания партнерских отношений между ними, что, в конечном счете, способствует повышению эффективности деятельности этих общественных институтов и развитию правового государства. При этом главными инициаторами в следовании модели партнерских и доверительных взаимоотношений правоохранительных органов со СМИ, общественными объединениями, населением должны выступать именно органы и подразделения МВД России, действуя в соответствии с российским законодательством в направлении взаимодействия со средствами массовой информации.

К числу основных принципов взаимодействия органов внутренних дел со СМИ необходимо отнести следующие: законность, открытость, публичность, диалог, сотрудничество и партнерство, доверие, социальная ответственность. Следование этим принципам предполагает постоянный обмен информацией, ориентированность на потребителей информации, акцент на диалог, активное проведение пресс-конференций, онлайн-конференций, круглых столов, встреч руководителей с журналистами, гражданами и др.

В то же время существуют определенные ограничения при освещении проводимых оперативно-розыскных мероприятий. Важно понимать, что открытость МВД в этом вопросе регулируется российским законодательством. Представителям служб информации и связей с общественностью приходится руководствоваться в своей работе такими понятиями, как «тайна следствия» и «служебная тайна». По этой причине не всегда пресс-центры МВД готовы обнародовать подробности конкретных преступлений и ход их расследований.

Ограничения для СМИ по доступу и раскрытию персональных данных

«Субъект персональных данных принимает решение о предоставлении своих персональных данных и дает согласие на их обработку своей волей и в своем интересе...» А зачем человеку давать информацию о себе, какой ему в этом интерес? Объясняется просто. Публичным людям

это дает популярность, общественный авторитет, повышает рейтинг. Политики, бизнесмены готовы платить за появление в прессе материалов о себе, и не только во время предвыборной кампании. Имидж – одно из слагаемых успеха и бизнеса, и политики.

Но в журналистском арсенале есть не только положительные материалы (пресс-релизы, очерки, зарисовки), но и критика, расследования. Журналисты анализируют служебную деятельность представителей министерств и ведомств и решения, принимаемые чиновниками, критикуют органы власти всех уровней и финансово-промышленные группы, разоблачают коррупцию.

Закон РФ от 27.12.1991 № 2124–1 «О средствах массовой информации» регламентирует обязанности журналиста относительно распространения информации о частной жизни людей: «Журналист обязан получить согласие (за исключением случаев, когда это необходимо для защиты общественных интересов) на распространение в СМИ сведений о личной жизни гражданина от самого гражданина или его законных представителей» (п. 5 ст. 49).

Понятно, что герой коррупционного скандала не даст согласие на публикацию своей фамилии «своей волей и в своем интересе». К искам о защите чести и достоинства, о клевете или о защите деловой репутации он добавит иск о нарушении прав субъекта персональных данных. Это еще один возможный риск при «осуществлении профессиональной деятельности журналиста».

Закон о СМИ позволяет использовать персональные данные без согласия их владельца, если это необходимо для защиты общественных интересов. Понятие общественного интереса сформулировано в Постановлении Пленума Верховного суда РФ «О практике применения судами Закона Российской Федерации «О средствах массовой информации» от 15 июня 2010 года, № 16». В частности, Верховный суд указывает что «под общественным интересом» следует понимать «не любой интерес, предъявляемый аудиторией, а, например, потребность общества

в обнаружении и раскрытии угрозы демократическому правовому государству и гражданскому обществу, общественной безопасности, окружающей среде. К таким интересам, к примеру, относится информация, связанная с исполнением своих функций должностными лицами и общественными деятелями. Соответственно, сообщение подробностей частной жизни лица, не занимающегося какой-либо публичной деятельностью, под данное исключение не подпадает».

Именно фактор общественного, а не частного интереса и должен стать определяющим в ситуации, когда журналист принимает решение о публикации тех или иных материалов, содержащих сведения о приватной жизни людей. При осуществлении профессиональной деятельности журналист обязан уважать права, законные интересы, честь и достоинство граждан и организаций.

«От возможных проблем, связанных с нарушением закона о персональных данных, журналиста может оградить соблюдение закона «О средствах массовой информации» № 2124–1. Журналист имеет право: искать, запрашивать, получать и распространять информацию; копировать, публиковать, оглашать или иным способом воспроизводить документы и материалы при условии соблюдения прав на интеллектуальную собственность; производить записи, в том числе с использованием средств аудио- и видеотехники, кино- и фотосъемки. При получении информации от граждан и должностных лиц ставить их в известность о проведении аудио- и видеозаписи, кино- и фотосъемки. Без всяких опасений можно собирать материалы о любом человеке, если они были опубликованы в открытой печати».¹⁵

В соответствии со ст. 41 Закона РФ «О средствах массовой информации» редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, предоставленные гражданином с условием сохранения их в тайне. За

15 Деловая журналистика /А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 523.

разглашение конфиденциальной информации лицом, получившим доступ к такой информации в связи с исполнением служебных или профессиональных обязанностей, установлена административная ответственность в виде штрафа до 5 тыс. рублей в соответствии со статьей 13.14 КоАП РФ.

Свободный доступ граждан к информации ограничивается правом каждого отдельного человека на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени.

Охрана личной жизни поддерживается всеми правовыми документами: нормами международного права, Конституцией РФ, уголовным, гражданским, специализированным законодательством.

«Уголовным кодексом предусмотрено наказание за незаконный сбор или распространение сведений о частной жизни лица, составляющих его личную или семейную тайну, без его согласия либо распространение этих сведений в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации. Ответственность – штраф, либо обязательные работы на срок от 120 до 180 часов, либо исправительные работы на срок до одного года, либо арест на срок до четырех месяцев. Неправомерный доступ к охраняемой законом компьютерной информации, если это деяние повлекло уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование информации, наказывается штрафом, либо исправительными работами на срок от шести месяцев до одного года, либо лишением свободы на срок до двух лет».¹⁶

Редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, прямо или косвенно указывающие на личность несовершеннолетнего, совершившего преступление либо подозреваемого в его совершении, а равно совершившего административное правонарушение или антиобщес-

твенное действие, без согласия самого несовершеннолетнего и его законного представителя.

Редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, прямо или косвенно указывающие на личность несовершеннолетнего, признанного потерпевшим, без согласия самого несовершеннолетнего и (или) его законного представителя.

За нарушение правил распространения персональных данных установлена административная ответственность в виде административного штрафа до 10 тыс. рублей в соответствии со статьей 13.11 КоАП РФ. Также вполне возможно предъявление иска о защите чести, достоинства и (или) деловой репутации, опровержении сведений и взыскании компенсации за причиненный моральный вред.

Поэтому на журналиста, который собирается распространить какие-либо персональные данные, законом о СМИ возложена обязанность предупредить руководство издания о возможных исках.

Уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных является Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). В его основные задачи входит:

- обеспечение контроля и надзора за соответствием обработки персональных данных требованиям законодательства Российской Федерации в области персональных данных;
- ведение реестра операторов, осуществляющих обработку персональных данных, а также проверка сведений, содержащихся в уведомлении об обработке персональных данных;
- рассмотрение обращений субъектов персональных данных, а также принятие в пределах своих полномочий решений по результатам их рассмотрения.
- Актуальность защиты прав субъектов персональных данных косвенно подтверждается результатами рассмотрения обращений граждан по вопросам, связанным с нарушением СМИ их прав и законных интересов как субъек-

16 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 522.

ектов персональных данных. Например, персональные данные жителей одного из районных центров Карелии, имеющих задолженность по квартплате, были распространены в газете «Вестник ОКС» без их письменного согласия. В другой районной газете были опубликованы фотографии детей и семейных пар с указанием их имен и дат рождения, что обеспечило доступ неограниченного круга лиц к персональным данным физических лиц.

- Такие действия СМИ противоречат требованиям ч. 1 ст. 6, ст. 7 Федерального закона «О персональных данных». По вышеуказанным фактам органами прокуратуры по Республике Карелия были внесены представления об устранении нарушений законодательства о персональных данных.
- Таким образом, закон и этические нормы профессии журналиста ратуют за то, чтобы не публиковать сведения, касающиеся частной сферы. Как сказал один известный политик, «человек должен иметь свое личное пространство, куда можно войти только по приглашению».

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Расширенная заметка «В Новосибирске получил срок глава финансовой пирамиды» (портал РБК, 14.12.2016) на портале РБК – типичный образец этого жанра. Такие заметки широко распространены как в деловых, так и в массовых СМИ при освещении темы финансового мошенничества. Публикации главным образом иллюстрируют деятельность правоохранительных органов и служат призывом к населению проявлять бдительность. Такого рода публикации общего характера практически не влияют на повышение финансовой грамотности читателей и не способствуют развитию навыков самозащиты граждан от мошенников.

В то же время подобные статьи вызывают повышенный интерес у читательской аудитории и повышают рейтинг издания.

Язык и стиль заметки полностью соответствуют требованиям делового издания. Оперативным поводом служит сообщение о вынесении приговора финансисту Евгению Оленеву, который, по данным следствия, создал финансовую пирамиду и обманул около сотни человек. Заметка сообщает о количестве жертв мошенника и об объеме нанесенного им ущерба со ссылкой на официальный источник. Подробно описываются ход расследования и судебного разбирательства. Уделено внимание и мерам, направленным на возмещение ущерба потерпевшим.

Дано в общих чертах описание мошеннической схемы. «Евгений Оленев начал свою финансовую деятельность в Новосибирске в 2013 году. Тогда им были открыты офисы финансовой группы «Русский капитал» и компании «Кредит-Брокер-Сервис». Оленев предлагал облегчить долговое бремя перед банками и снять все обязательства по кредитам всего за пятую часть от суммы долга. Итоговая стоимость таких финансовых услуг для клиентов компаний мошенника составляла 20–35% от суммы кредита и 5 тысяч рублей за внесение денежных средств на кредитные счета».

Источник: <http://nsk.rbc.ru/nsk/freenews/5850bada9a7947704590c42d>

Экспертное интервью «Вынуть деньги из-под «пирамиды». Как спасти свои вклады?» («Аргументы и Факты», 03.03.2017) в газете «Аргументы и Факты» представляет собой образец публикации прикладного, просветительского характера, имеющей высокую общественную значимость. Тема интервью актуальна, так как в период экономического спада и снижения уровня жизни население особенно уязвимо для мошенников.

Как распознать мошенников и можно ли вернуть отнятые ими деньги, рассказал Марат Сафиулин, управляющий Федеральным общественно-государственным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров. Эксперт сообщил: «Для того чтобы смягчить последствия финансовых потерь, в 1995 году по указу президента был образован Федеральный обществен-

но-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, основная задача которого – выплата пострадавшим денежных компенсаций. Компенсации выплачиваются только по обязательствам компаний, включённых в специальный реестр. В реестре на сегодняшний день – 518 юрлиц и индивидуальных предпринимателей, которые привлекали деньги населения и при этом нарушали законодательство».

Одна часть интервью посвящена описанию схемы действий, с помощью которых пострадавшие от финансовых пирамид могут получить компенсацию за нанесенный мошенниками ущерб, а также размеру компенсации. Другая часть интервью разъясняет, как распознать финансовую пирамиду и не стать жертвой мошенников.

Для публикаций такого рода большое значение имеет доступное изложение – оно позволяет усвоить важную информацию самому широкому кругу читателей, в том числе наименее образованной и, соответственно, наиболее уязвимой его части. Заголовок нельзя назвать броским или интригующим, и все же он привлекает внимание.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/vynut_dengi_iz-pod_piramidy_kak_spasti_svoi_vklady

Заметка «Эксперты спрогнозировали резкий рост краж денег с банковс-

ких карт» электронной газеты «Лента.ру» (электронная газета «Лента.ру», 17.01.2017) относится к числу наиболее распространенных типов публикаций о финансовом мошенничестве. В основе таких публикаций лежат данные статистики, которые вызывают интерес читателей: «В 2017 году число краж денег с банковских карт в России может вырасти по сравнению с предыдущим годом на 30 процентов до 135–140 тысяч случаев».

Большинство публикаций подобного рода содержат разнообразные сведения о количестве и динамике преступлений, результатах работы правоохранительных органов и т. п., но почти никогда не приносят пользы, представляя собой голую констатацию фактов.

Однако заметка в «Лента.ру» выступает с предостережением для читателей. По мнению экспертов, рост преступлений провоцирует «...халатность самих пользователей, которые не соблюдают элементарные правила безопасности, необходимые при пользовании банковскими услугами в интернете».

Дополнительно сообщается, какого именно рода преступления совершаются чаще всего, что должно побудить читателей повысить бдительность в тех ситуациях, где риск оказаться жертвой мошенников особенно высок.

Источник: <https://lenta.ru/news/2017/01/12/theft/>

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
2. Закон РФ от 27.12.1991 № 2124–1 «О средствах массовой информации». // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного совета РФ. – 1992. – № 7. – ст. 300.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
4. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 31. – ст. 3451.
5. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 29. – ст. 3627.
6. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 27. – ст. 3435.

7. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4223.
8. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
9. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 1. – ст. 13.
10. Воронцова С. В. Преступления в сфере электронных расчетов и платежей. Правовые и организационно-тактические основы противодействия. – М.: Юркомпани, 2015. – 336 с.
11. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
12. Арт Я. А. FOREX для дураков. Настольная книга спекулянта. – М.: Олимп, Астрель, 2010. – 283 с.
13. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
14. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите наиболее распространенные виды финансового мошенничества.
2. Как распознать мошеннические действия, связанные с банковскими картами, sms-мошенничеством?
3. Что общего у мошенников, которые маскируются под кредитные кооперативы и Forex-дилеров?
4. Для каких целей мошенники могут использовать похищенные персональные данные?
5. Что следует предпринять, если стало известно, что неизвестное лицо оформило на ваше имя кредит?
6. Как законодательство определяет понятие «персональные данные»? Приведите примеры персональных данных.
7. Как защитить свои персональные данные?
8. Какие ограничения установлены законодательством для обработки персональных данных?
9. Какое исключение позволяет СМИ распространять персональные данные? Особенности использования этого исключения.
10. С какими сложностями сталкиваются СМИ в своей деятельности по повышению осведомленности населения о способах мошенничества и его распознавания?

Методические рекомендации к лекции «Защита от мошенничества»

Данная тема является обязательной для изучения, поскольку в ней рассматривается проблема финансового мошенничества и роль, которую играют СМИ в защите граждан от противоправных действий и в повышении информированности населения о видах мошенничества, а также в проведении журна-

листских расследований и укреплении сотрудничества с правоохранительными органами.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в ознакомлении студентов с видами финансо-

вого мошенничества, способами защиты и правилами безопасности, а также с вкладом СМИ в борьбе с финансовым мошенничеством.

Ключевые понятия: финансовое мошенничество, отъем имущества, способы обмана потребителей, фишинговые схемы, правила безопасности при пользовании банковскими картами, кредитное мошенничество, мошенничество при страховании, sms-мошенничество, кредитный кооператив, финансовая пирамида, мошенничество в микрофинансовых организациях, заработки на Fogex, защита персональных данных, Федеральный закон «О персональных данных», расследование финансовых мошенничеств.

Умения

В результате изучения данной темы студенты должны уметь:

- распознавать виды финансового мошенничества;
- осуществлять поиск финансовой информации;
- осуществлять проверку финансовой и коммерческой информации;
- осуществлять подготовку материала о финансовых мошенничествах для публикации;
- определять роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы основные виды финансовых мошенничеств;
- каковы правила и способы защиты от финансовых мошенничеств;
- каковы правила обработки данных различными организациями;
- каковы правила хранения персональных данных;
- каковы принципы информирования граждан о состоянии преступности и обеспечения общественной безопасности;
- каковы особенности проведения журналистских расследований;

- какова роль СМИ в информировании граждан о видах финансового мошенничества и способах защиты от него.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности повышения информированности граждан о финансовых мошенничествах и способах защиты от них;
- осознавать риски журналистской деятельности.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

Аудиторное занятия (лекция), включая обсуждение публикаций в СМИ о защите прав потребителей.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно поинтересоваться, сталкивался ли кто-либо из присутствующих с финансовым мошенничеством. Затем можно выяснить у аудитории известные им формы финансового мошенничества. После 2–3-минутного обсуждения можно приступить к лекции.
2. При изложении материала о журналистских расследованиях финансовых мошенничеств можно попросить аудиторию привести знакомые им примеры из российского и зарубежного опыта.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность в обсуждении.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

В НОВОСИБИРСКЕ ПОЛУЧИЛ СРОК ГЛАВА ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

Портал РБК, 14.12.2016

С учетом срока, который Оленев отбыл под домашним арестом и под стражей, он проведет в колонии порядка полутора лет. Фото: pixabay.com

Новосибирский суд вынес приговор финансисту Евгению Оленеву, который, по данным следствия, создал финансовую пирамиду и обманул около сотни человек. На суде он сетовал на мировой финансовый кризис и проблемы в семье

Евгений Оленев начал свою финансовую деятельность в Новосибирске в 2013 году. Тогда им были открыты офисы финансовой группы «Русский капитал» и компании «Кредит-Брокер-Сервис». Оленев предлагал облегчить долговое бремя перед банками и снять все обязательства по кредитам всего за пятую часть от суммы долга. Итоговая стоимость таких финансовых услуг для клиентов компаний мошенника составляла 20–35% от суммы кредита и 5 тысяч рублей за внесение денежных средств на кредитные счета.

По заверениям Оленева, такая схема работала благодаря талантливому инвестированию денежных средств в высокодоходные проекты. Как сообщила РБК Новосибирск помощник прокурора Заельцовского района Дарья Нестерова, исполнять обязательства перед клиентами Оленев не намеревался, а его организации в принципе не осуществляли предпринимательскую деятельность. «Это типичная финансовая пирамида. С февраля 2013 года по июль 2014 года таким образом Оленеву удалось обмануть больше 90 клиентов в Новосибирске. Общая сумма ущерба достигла 22 млн 987 тысяч 978 рублей», – комментирует Нестерова дело экс-финансиста.

Летом 2015 года против Оленева возбудили уголовное дело по статье о мошенни-

честве в особо крупном размере. В июле 2015 года Оленева поместили под домашний арест, а потом взяли под стражу. Финансовый махинатор оформил явку с повинной и даже частично возместил ущерб. Дело Оленева рассматривал Заельцовский районный суд Новосибирска. По словам Дарьи Нестеровой, судебное заседание откладывалось, поскольку Оленев просил дать ему время для возмещения финансового ущерба потерпевшим. Ущерб действительно был сокращен. Сумма возмещения Оленевым составила около 14 тысяч рублей и уменьшила количество потерпевших на одного человека.

Прокурор просил для мошенника четыре года колонии. Судья Заельцовского райсуда Сергей Косилов учел смягчающие обстоятельства и приговорил 50-летнего Оленева к трем годам колонии общего режима.

В срок будет засчитан домашний арест и пребывание под стражей, то есть в колонии экс-глава финансовой компании «Кредит-Брокер-Сервис» проведет около полутора лет. На суде сам Оленев сетовал на мировой финансовый кризис и проблемы в семье, а также уверял в намерениях выплатить ущерб пострадавшим в течение трех лет.

Иски от 95 оставшихся пострадавших будут рассматриваться судом в гражданском порядке. По словам Дарьи Нестеровой, судом приняты обеспечительные меры в виде наложения ареста на имущество осужденного – автомобиль «Инфинити» и прицеп к легковой машине. Судья по примерной стоимости озвученного имущества, за каждый отданный мошеннику рубль пострадавшие получают в лучшем случае по 10 копеек.

ВЫНУТЬ ДЕНЬГИ ИЗ-ПОД «ПИРАМИДЫ». КАК СПАСТИ СВОИ ВКЛАДЫ?

Что нужно, чтобы вкладчики и акционеры могли получить денежную компенсацию и сколько денег можно вернуть?

«Аргументы и Факты», 03.03.2017

Создатель МММ Сергей Мавроди строит новые финансовые пирамиды в Африке, в то время как в России граждан продолжают обманывать его последователи.

Как распознать мошенников и можно ли вернуть отданные им деньги, **АиФ.гу** рассказал **Марат Сафиулин, управляющий Федеральным общественно-государственным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров.**

Виктория Гудкова, «АиФ.гу»: Как и где получить деньги тем, кто вложился в финансовые пирамиды? Какие документы для этого нужны?

Марат Сафиулин: Для того чтобы смягчить последствия финансовых потерь, в 1995 году по указу президента был образован Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, основная задача которого – выплата пострадавшим денежных компенсаций. Компенсации выплачиваются только по обязательствам компаний, включённых в специальный реестр. В реестре на сегодняшний день – 518 юрлиц и индивидуальных предпринимателей, которые привлекали деньги населения и при этом нарушали законодательство. Среди них есть широко известные «пирамиды»: «Русский дом Селенга», «Тибет», «Русская недвижимость», «Властилина», «Золотая лига», «РеалАвтоГрупп», «Газнефтеэкспорт», а также большое число менее «знаменитых» мошеннических структур. Если гражданин пострадал от действий компании, включённой в реестр, то ему для получения компенсации надо зарегистрироваться. Для этого необходимо лично посетить офис фонда в Москве или уполномоченную организацию в регионах России, их список также представлен на сайте фонда. При себе необходимо иметь подлинники документов, подтверждающих принадлежность и размер вклада, и реквизиты собственного банковского счета,

куда после проверки документов будет перечисляться компенсация.

В отношении многих юридических и физических лиц продолжается проверка, реестр регулярно пополняется. Поэтому если вы не нашли в нём «свою пирамиду», то вполне возможно, что она будет включена в реестр позднее.

– Какой процент от суммы можно вернуть?

– Максимальный размер компенсации составляет 25 тысяч рублей, а для вкладчиков-ветеранов и инвалидов ВОВ – 100 тысяч рублей. Компенсация не может превышать размер вклада (без учёта процентов). По вкладам, которые были сделаны до 1 января 1998 года, компенсации выплачиваются с учётом деноминации. Если, например, вы вложили в 1995 году в пирамиду 10 миллионов рублей, то можете рассчитывать на выплату до 10 тысяч рублей.

Всего за годы деятельности фонда компенсации на общую сумму почти 2 миллиарда рублей получили 1,8 миллиона человек.

– Всем ли возвращают деньги?

– Если ваша «пирамида» включена в реестр, и у вас есть все необходимые документы, подтверждающие потерю денег, то оснований для отказа быть не может. Правда, следует иметь в виду, что при определении размера компенсации будут учитываться выплаты, которые ранее были произведены самими компаниями, ликвидационными комиссиями, конкурсными управляющими и т. п.

– Как распознать «пирамиду»?

– Главный признак – это обещание высокой доходности. Если вам предлагают вложения существенно более выгодные, чем в среднем на рынке, то это должно вас насторожить.

Какую доходность считать слишком высокой? Сегодня настораживать должны вклады в банках выше 10–11% годовых,

доходность вложений в кредитный потребительский кооператив (КПК) – выше 22%, доходность инвестиций микрофинансовых компаний – выше 30% (помните, что МФК не имеют права привлекать инвестиции граждан в сумме менее 1,5 миллионов рублей). Эти ставки отличаются от среднего уровня, что, как правило, означает существенно более высокий риск вложений. Обещания определённой доходности инвестиций в акции и в рынок Forex запрещены законом: если вам кто-то сулит гарантированные высокие проценты от вложений в эти рыночные инструменты, то лучше воздержаться от этих «заманчивых» предложений.

Обязательно следует проверять легальность финансовой деятельности компании. Сегодня это сделать достаточно просто: на сайте Банка России вы найдёте список всех банков с действующими лицензиями,

а также реестры микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, форекс-дилеров. Отдавать деньги организациям, которые находятся вне этих списков, очень рискованно.

Кроме того, «пирамиды» можно распознать по ряду косвенных признаков:

- «громкие» названия компаний, которые часто созвучны самым известным финансовым и производственным организациям;
- отсутствие на сайтах информации об учредителях и учредительных документов;
- отсутствие информации о финансовых результатах, непрозрачная структура активов, в которые вложены деньги инвесторов;
- агрессивная реклама, использование сетевых методов маркетинга и т. п.

ЭКСПЕРТЫ СПРОГНОЗИРОВАЛИ РЕЗКИЙ РОСТ КРАЖ ДЕНЕГ С БАНКОВСКИХ КАРТ

Электронная газета «Лента.ру», 17.01.2017

В 2017 году число краж денег с банковских карт в России может вырасти по сравнению с предыдущим годом на 30 процентов до 135–140 тысяч случаев. Об этом в четверг, 12 января, пишет газета «Известия» со ссылкой на исследование аналитического центра Zecurion.

В качестве причины эксперты называют халатность самих пользователей, которые не соблюдают элементарные правила безопасности, необходимые при пользовании банковскими услугами в интернете. «Аудитория клиентов интернет- и мобильного банкинга растет, а уровень осведомленности пользователей по вопросам безопасности снижается», – констатирует Владимир Ульянов, руководитель Zecurion.

Мошенники чаще всего атакуют компьютеры с помощью вирусов-троянов и получают дубликаты SIM-карт, на которые приходят одноразовые пароли для подтверждения операций, установили специалисты.

В 2016 году число краж средств с банковских карт из-за халатности владельцев выросло по сравнению с предыдущим годом на 43 процента и достигло 107 тысяч случаев. В декабре 2016 года заместитель начальника главного управления безопасности и защиты информации Банка России Артем Сычев сообщил, что суммарные потери российских банков и их клиентов от интернет-мошенников с начала 2016 года составили два миллиарда рублей.

1. Тема: «Финансовые кризисы»

2. **Цель тренинга:** саморефлексия участников на тему «Личное поведение в условиях экономического кризиса», выработка индивидуальной стратегии поведения в условиях нестабильности.

3. Ключевые задачи тренинга:

- Познакомить участников с природой кризисов.
- Рассмотреть последствия кризиса на примерах воздействия на разные категории населения.
- Провести игровой блок.
- Провести анализ игры.
- Сформулировать тезисы стратегии поведения во время кризиса.
- Рассмотреть институт банкротства.

4. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Ведущий: В экономике любой страны случаются периоды, которые характеризуются неустойчивостью, возникают финансовые кризисы.

Ведущий:

Что вы думаете по поводу экономической ситуации в стране и в мире? Каковы, по-вашему, причины сложившейся ситуации? (Шеринг с аудиторией).

Как эта ситуация отражается на каждой категории населения? (Каждая группа отвечает по очереди, как их персонажи себя чувствуют во время кризиса).

Чувствуете ли вы на себе какие-либо последствия? Давайте запишем топ-10 последствий кризиса для обычного человека (если есть доска или флипчарт, ведущий записывает ответы аудитории).

Как вы думаете, на какие последствия вы не можете повлиять? На какие – можете? (Ведущий записывает ответы на доске или флипчарте).

Ведущий:

Кризис – непереносимый процесс развития любой системы. Рост и развитие сменяются спадом или стагнацией экономической активности в течение нескольких лет, затем вновь начинается фаза роста. Это циклический процесс, подъемы и спады чередуются, сменяют друг друга. Циклы могут существенно отличаться друг от друга по продолжительности и интенсивности. Нет точной формулы, чтобы можно было рассчитать кризис по длительности и временную последовательность экономических циклов. По своей нерегулярности экономические циклы больше напоминают изменения погоды.

Ведущий: *Как вы думаете, есть ли в кризисе позитивные моменты?*

(Шеринг с группой, группа отвечает).

Кризис по природе своей прогрессивен. Кризис – это своего рода «проверка на прочность», он позволяет выявить слабые элементы системы. Как следствие, слабые элементы либо устраняются, либо модифицируются и переходят в новом качестве в следующий этап.

Следовательно, кризис при всей его болезненности – необходимый элемент прогресса.

Ведущий: *Какие кризисы в нашей стране вы знаете?*

(Шеринг с группой).

Давайте рассмотрим на одном примере. Выделите, пожалуйста, 5 позитивных и 5 негативных, на ваш взгляд, последствий кризиса. (Ведущий записывает).

Ведущий:

В кризис отдельно взятый человек может повлиять на свое поведение, выработать свою собственную стратегию. Представьте, что вам надо написать статью, материал с рекомендациями для разных категорий населения по поведению во время кризиса. Предлагаю вам в игровой форме примерить на себя новую роль. Результаты игры проанализи-

ровать и выстроить свою стратегию поведения.

Игровой блок

Для проведения игры ведущий использует «Концепцию деловой игры «Кризис и финансы».

Поделить аудиторию на 4 группы. Один человек от каждой группы выходит к ведущему и тянет карточку с ролью на всю группу. Карточки лежат текстом вниз.

Роли – Студент, Воспитатель детского сада, Предприниматель, Менеджер.

Информация для участников на карточке:

Студент, 20 лет. Учится в московском вузе, имеет небольшой доход – стипендию и непостоянную, но надежную подработку, накоплений не имеет, но может отказаться от части трат и их сделать.

Доходы: 10 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 8 000 руб., развлечения и досуг – 2 000 руб.

Воспитатель детского сада, 45 лет. Имеет среднее образование, стабильный небольшой доход, накоплений за предыдущий период не делал, сейчас сделать не может, поскольку выплачивает потребительский кредит. Планирует в этом году сыграть свадьбу.

Доход: 20 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 10 000 руб., платежи по кредиту – 10 000 руб.

Предприниматель, 38 лет. Владелец небольшой фирмы, имеет стабильный доход и денежный капитал. Часть держит на депозите (им в ходе игры распорядиться не может), часть – в акциях (дохода они пока не приносят); обладает свободными средствами, которыми должен распорядиться на первом этапе игры.

Доход: 40 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 20 000 руб., расходы на бизнес – 15 000 руб., развлечения и досуг – 5 000. Накопления: 40 000 руб.

Менеджер, 35 лет. Менеджер крупной компании, имеет постоянный высокий доход, выплачивает ипотеку, не имеет накоплений.

Доход: 100 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 30 000 руб., ипотека – 20 000 руб., развлечения и досуг – 50 000 руб.

В начале игры все участники должны проанализировать заданные условия и составить перечень возможных рисков для финансового положения, а также стратегию наиболее разумного финансового поведения.

После каждого хода ведущий фиксирует финансовое состояние каждой группы игроков.

После прохождения всех шагов игры участники делают резюме стратегии своего финансового поведения (плюсы и минусы, что бы они хотели изменить), анализируют поведение своих коллег. По условиям рациональной стратегией поведения в кризис является максимальное сбережение средств, использование низкорисковых (депозит) и избегание высокорисковых финансовых продуктов.

Шеринг после игры с каждой группой.

Ведущий:

Что вы думаете по поводу игры? О своем персонаже, его финансовом положении?

Какие стратегии были выигрышными? Какие, наоборот, ухудшили положение? Что бы вы сделали по-другому? Какие рекомендации можете дать этой категории населения? (Ведущий записывает).

Институт банкротства

Ведущий: *В начале занятия мы выделили топ-10 последствий. Одно из последствий, которое наступает в результате непродуманных действий – финансовая несостоятельность. Человеку сложно или он больше не может отвечать по своим кредитным обязательствам. Что же делать? С 1 октября 2015 года вступил в силу закон, который регулирует процедуру банкротства.*

Слышали ли вы что-нибудь об этом? (Вопросы к аудитории).

Банкротом может быть признан человек, задолженность которого составляет более 500 000 руб. и имеется просрочка по платежам более 3-х месяцев.

При наличии обстоятельств, которые очевидно говорят о несостоятельности гражданина исполнить обязательства в установленный срок, должник имеет право подать заявление о банкротстве

независимо от суммы долга. Для начала процедуры банкротства необходимо обратиться в арбитражный суд, собрать пакет документов, подтверждающих критичное положение заявителя (ФЗ-127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002).

Процедура банкротства стоит денег – должнику необходимо заплатить госпошлину 6000 руб., а также внести на депозит суда 10000 руб. для вознаграждения финансового управляющего. Более подробно о процедуре банкротства можно ознакомиться на портале <http://www.eslibankrot.ru/>

Результатом процедуры банкротства может быть: реализация имущества должника, реструктуризация долгов или мировое соглашение между должником и его кредиторами.

Последствия процедуры банкротства

На протяжении пяти лет после признания банкротом гражданин обязан уведомлять о своем статусе при попытке взять новый кредит. Кроме того, он не сможет самостоятельно подать заявление о банкротстве.

Если в течение этих пяти лет гражданин будет повторно признан банкротом по заявлению кредитора или налоговой службы, правило освобождения от долгов работать не будет.

В течение трех лет с даты признания гражданина банкротом он не сможет работать руководителем или стать учредителем юридического лица.

(Шеринг с группой по результатам занятия).

Концепция деловой игры «Кризис и финансы».

Выработка стратегий поведения в ситуациях экономических кризисов с формированием тезисов для публикации.

Цель игры

Каждому участнику – улучшить или сохранить свое финансовое положение, выстраивая стратегию финансового поведения.

По итогам игры проходит обсуждение целей и мотивов поведения участников,

обсуждаются ошибки и оптимальные стратегии.

Роли в игре

Все роли, кроме ведущего, могут быть групповыми и индивидуальными. Выбор роли осуществляется по жребию (кроме ведущего, который должен обладать необходимыми знаниями для модерирования игры).

1) Ведущий. В начале игры рассказывает участникам о цели игры, ролях, ресурсах и инструментах. Объявляет каждый новый этап, рассказывает об изменениях условий (кризис). Информировает участников о возможностях использования различных финансовых инструментов. По ходу игры следит за исполнением ролей участниками, правильным использованием инструментов. Вправе применить специальные инструменты.

2) «Студент». Студент московского вуза, имеющий небольшой доход – стипендию и непостоянную, но надежную подработку, накоплений не имеет, но может отказаться от части трат и их сделать. В момент кризиса работу не потеряет. Целевая аудитория для МФО, кредитных брокеров-мошенников и брокеров Форекса.

Доход: 10 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 8 000 руб., развлечения и досуг – 2 000 руб.

3) «Бюджетник». Воспитатель детского сада или медицинский работник со средним образованием, имеющий стабильный небольшой доход, накоплений сделать не может, поскольку выплачивает потребительский кредит. В момент кризиса его реальный доход сократится на 10% из-за роста цен. Планирует в этом году сыграть свадьбу. Целевая аудитория для МФО, кредитных брокеров-мошенников. Потенциальный банкрот.

Доход: 20 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 10 000 руб., кредит – 10 000 руб.

4) «Предприниматель». Владелец малого бизнеса, имеет стабильный доход и денежный капитал (часть держит

на депозите (им в ходе игры распорядиться не может), часть – в акциях (дохода они пока не приносят); обладает свободными средствами, которыми он должен распорядиться на первом этапе игры. В момент кризиса потеряет деньги при падении фондового рынка + потеряет 20% дохода из-за снижения спроса на его продукцию. Целевая аудитория для брокеров Форекса, кредитного кооператива, обещающего высокие проценты (кооператив обанкротится).

Доход: 40 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 20 000 руб., расходы на бизнес – 15 000 руб., развлечения и досуг – 5 000 руб.

Накопления: свободные средства – 40 000 руб.

5) «Менеджер». Менеджер крупной компании, имеет постоянный высокий доход, выплачивает ипотеку, не имеет накоплений, но может изменить структуру потребления и накопить деньги на первом этапе. В момент кризиса ему понизят зарплату на 15%. Целевая аудитория для брокеров Форекса, кредитного кооператива, обещающего высокие проценты (кооператив обанкротится).

Доход: 100 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 30 000 руб., ипотека – 20 000 руб., развлечения и досуг – 50 000 руб.

Шаги в игре

Игра состоит из 5 шагов, которые можно разбить на два этапа:

- докризисный (1, 2 и 3 шага),
- посткризисный (4, 5 шагов).

Каждый шаг – необходимость для участника сделать ход, выбрать инструмент финансового поведения в зависимости от своего положения. Один ход – одно действие, один выбор участника, который в дальнейшем повлияет на исход игры. Действия можно разделить на два вида:

- зависящие от участников (им представляется выбор: куда инвестировать свои деньги, брать или не брать кредит/микрорайм, копить или тратить, отказаться или принять предложение ведущего);

- зависящие от ведущего (он может воспользоваться специальными инструментами, вынуждающими участников сделать выбор).

После каждого хода ведущий фиксирует финансовое состояние каждого игрока.

В начале игры все участники должны проанализировать заданные условия и составить перечень возможных рисков для их финансового положения, а также стратегию наиболее разумного финансового поведения. Каждый должен оценить рациональность своих расходов. По условиям игры все игроки могут отказаться от части расходов в пользу сбережений.

Участники знают, что скоро должен наступить кризис, но не знают, когда. Кроме того, они не знают, чем кризис грозит именно им. Задача – в условиях неопределенности выстроить стратегию наибольшего накопления до кризиса (это могут сделать все участники, кроме Бюджетника, он на докризисном этапе должен будет сделать выбор: либо начать откладывать на свадьбу, либо взять на нее кредит или умерить свой аппетит и перенести церемонию на год).

В момент кризиса внешние причины ухудшают положение всех игроков, кроме Студента (см. роли).

Если игроки продемонстрировали разумное поведение, имеют накопления, то ведущий должен будет использовать специальные инструменты – токсичные продукты, сулящие высокий доход (Форекс, кредитный кооператив, кредит только по паспорту через кредитного брокера-мошенника). Если игрок соглашается на такой продукт, через ход он теряет деньги (рынок падает, кооператив банкротится, брокера уличают в мошенничестве).

Инструменты

Для участников (они проинформированы обо всех инструментах).

Накопление и инвестиции:

- банковский депозит (10% годовых),
- домашняя записка,
- диверсификация сбережений в 3-х валютах (евро, доллары, рубли).

Займы и кредиты:

- микрозайм (2 % в день),
 - потребительский кредит до 100 тыс. рублей (25 % годовых).
- Финансовое оздоровление:
- реструктуризация кредита,
 - процедура банкротства.

Для ведущего

Специальные инструменты (используются в формате «специальное предложение для игрока», о рисках предупреждается, но акцент на этом не делается, поскольку игрок должен сам оценить риски):

- предложение от кредитного брокера-мошенника: получение кредита до 1 млн рублей со ставкой 15% только по паспорту;
- предложение от кредитного кооператива, находящегося на грани банкротства: вступление в кооператив и размещение средств под 20% годовых;

- предложение по размещению всех свободных средств на рынке Форекс с обещанием высокого дохода.

Результат игры

После прохождения всех шагов игры участники делают резюме стратегии своего финансового поведения (плюсы и минусы, то, что они хотели бы изменить), анализируют поведение своих коллег. По условиям рациональной стратегией поведения в кризис является максимальное сбережение средств, использование низкорисковых (депозит) и избегание высокорисковых финансовых продуктов.

Игра затрагивает темы поведения потребителей в кризис, а также тему защиты от финансового мошенничества. По итогам ее проведения участники могут сформулировать тезисы/советы по финансовому поведению в условиях кризиса для различных социальных групп.

Методические рекомендации к интерактивному занятию 3 «Финансовые кризисы»

Прохождение данного **тренинга** является обязательным, поскольку во время его проведения в форме деловой игры студенты знакомятся с видами финансовых кризисов, формируют навыки грамотного поведения и защиты от финансовых мошенничеств в период финансовых кризисов.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в привитии практических навыков построения грамотной стратегии поведения во время финансовых кризисов, а также обучении подготовки журналистского материала, связанного с экономическими кризисами и поведением потребителей до, во время и после их возникновения.

Ключевые понятия: финансовый кризис, виды кризисов, валютный кризис, банковский кризис, дефолт внешнего долга, дефолт внутреннего долга, суве-

ренный долг, глобальный финансовый кризис, ценовой пузырь, действия потребителей.

Умения

В результате прохождения тренинга студенты должны уметь:

- распознавать виды финансовых кризисов;
- выбирать правильную стратегию поведения до, во время и после кризиса;
- осуществлять подготовку журналистского материала о финансовых кризисах;
- осуществлять подготовку журналистского материала о моделях поведения в ситуациях экономических и финансовых кризисов.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что представляет собой финансовый кризис;

- каковы виды финансовых кризисов;
- каковы особенности финансовых кризисов;
- каковы модели правильного поведения потребителей в кризис;
- каковы модели защиты от финансового мошенничества.

Личностные характеристики и установки:

- освоение правильных моделей поведения до, во время и после финансовых кризисов;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности повышения информированности граждан о финансовых кризисах;
- осознавать риски журналистской деятельности.

Формы организации занятия

- интерактивное занятие (тренинг).

Интерактивное занятие (тренинг), включая усвоение теоретического материала, проведение деловой игры, подготовку журналистского материала.

Описание хода занятия

1. Изложение материала о финансовых кризисах, их видах и особенностях в России и мире. Возможные формы: лекционная или дискуссионная.
2. После изложения теоретического материала можно перейти к деловой игре, в которой распределяются 5 ролей. В случае присутствия в аудитории большего количества студентов роли студента, бюджетника, менеджера и предпринимателя могут достаться нескольким участникам.
3. Подготовка журналистской публикации по теме тренинга.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая

- работу студентов во время деловой игры и обсуждения результатов;
- подготовленный журналистский материал.

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг» – «Работа с жалобами в редакцию»

Задание 1. Выплата АСВ страхового возмещения по вкладам

У очередного банка отозвана лицензия, уполномоченный по выплате страхового возмещения банк задерживает клиенту банка выплату страхового возмещения от ГК «Агентство по страхованию вкладов» (Агентство) по мотивам необходимости проверки нотариальной доверенности. Насколько правомерны действия банка?¹

Ответ к заданию 1.

Действия банка неправомерны.

Вся необходимая информация есть на сайте Агентства по адресу: <http://www.asv.org.ru/insurance/>.

Согласно частям 1, 5 статьи 10 Федерального закона о страховании вкладов² представитель вкладчика вправе обратиться в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам со дня наступления страхового случая до дня завершения конкурсного производства, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов – до дня окончания действия моратория.

При обращении в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам представитель вкладчика представляет:

1) заявление по форме, определенной Агентством;

2) документы, удостоверяющие его личность;

3) нотариально удостоверенную доверенность от вкладчика.

На сайте Агентства есть «Примерный текст доверенности на представление интересов вкладчика по вопросу полу-

чения страхового возмещения» (http://www.asv.org.ru/insurance/docs/letter_1.doc), а также разъяснения по отдельным вопросам, связанным с представительством по доверенности.

В частности, в разделе «Вопросы и ответы»³ на вопрос №29 «Можно ли получить страховое возмещение по доверенности на распоряжение денежными средствами во вкладах (на счетах) доверителя в банке?» АСВ отвечает, что «такая доверенность не дает права на получение страхового возмещения по вкладам. За выплатой может обратиться представитель вкладчика, предъявив нотариально удостоверенную доверенность».

На вопрос №30 «Что такое генеральная доверенность, и можно ли получить по ней страховое возмещение?» Агентство отвечает: «Генеральной доверенностью признается доверенность общего характера, в которой содержатся полномочия по распоряжению всем имуществом доверителя, осуществлению его прав и обязанностей в отношении этого имущества, заключению всех разрешенных законом сделок, получению причитающихся денег, ценных бумаг, документов и т. п. В соответствии с законодательством Российской Федерации безусловным основанием для принятия заявления от представителя вкладчика и выплаты ему возмещения по вкладам доверителя является представление им нотариально удостоверенной генеральной доверенности, несмотря на то, что в данной доверенности может отсутствовать прямое указание на право получения представителем возмещения по вкладам доверителя».

Срок выплат установлен нормами части 4 статьи 12 Федерального закона о страховании вкладов, согласно которым выплата возмещения по вкладам

1 Вопрос составлен по материалам Конференции ЮрКлуба forum.yurclub.ru.

2 Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

3 <http://www.asv.org.ru/insurance/faq/>.

производится Агентством в течение трех рабочих дней со дня представления вкладчиком необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

В ответе на вопрос №35 «Какую ответственность несет Агентство за невыплату возмещения по вкладам в установленный срок?» Агентство указывает, что «при невыплате по вине Агентства согласованного возмещения по вкладам в установленный срок вкладчику уплачиваются проценты на сумму невыплаты по ставке рефинансирования, установленной Банком России».

Согласно части 12 статьи 12 Федерального закона о страховании вкладов, прием от вкладчиков заявлений о выплате возмещения по вкладам и иных необходимых документов, а также выплата возмещения по вкладам могут осуществляться Агентством через банки-агенты, действующие от его имени и за его счет.

Указанное означает, что банк-агент осуществляет выплаты и несет ответственность за неисполнение обязательств, в том числе по срокам, в таком же объеме и порядке, как и Агентство.

Задание 2. Кредит в магазине

В банке был взят кредит на покупку товара в магазине, товар покупателем получен не был – по вине магазина. Покупатель через 2 дня, так и не получив товар, идет в банк (кредитный представитель банка в магазине), где брал кредит, и отказывается от кредита. Банк делает возврат и требует у покупателя заплатить проценты за пользование кредитом эти 3 дня. В кредитном договоре нет пункта, оговаривающего условия отказа от кредита, с последующей выплатой процентов за пользование кредитом. Вправе ли банк, если заемщик не был ознакомлен перед заключением договора о возможных последствиях при отказе от кредита, требовать выплаты этих процентов?⁴

⁴ Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль».

Ответ к заданию 2.

Ответ определяется совокупностью норм Федерального закона «О потребительском кредите (займе)»⁵ и Закона «О защите прав потребителей»⁶.

Прежде всего, необходимо разобраться с кредитом и банком.

Согласно частям 1, 2 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)», заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита (займа) полностью или частично, уведомив об этом кредитора до истечения установленного договором срока его предоставления. Заемщик в течение 14 календарных дней с даты получения потребительского кредита (займа) имеет право досрочно вернуть всю сумму потребительского кредита (займа) без предварительного уведомления кредитора с уплатой процентов за фактический срок кредитования.

То, что потребитель не получил товар, не значит, что банк не предоставил кредит. Товар был оплачен кредитными средствами, и в этой связи отказ от кредита через 3 дня влечет для потребителя обязанность уплатить банку проценты за фактический срок кредитования, то есть за эти 3 дня.

В вопросе потребителя не указывается, что произошло с договором купли-продажи, был ли он расторгнут, или потребитель будет добиваться поставки оплаченного банком товара.

Такая ситуация предусматривается статьей 23.1 Закона «О защите прав потребителей».

Прежде всего, договор купли-продажи, предусматривающий обязанность потребителя предварительно оплатить товар, должен содержать условие о сроке передачи товара потребителю.

В случае если продавец, получивший сумму предварительной оплаты в определенном договором купли-продажи размере, не исполнил обязанность по пе-

⁵ Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

⁶ Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

редаче товара потребителю в установленный таким договором срок, потребитель по своему выбору вправе потребовать:

- передачи оплаченного товара в установленный им новый срок;
- возврата суммы предварительной оплаты товара, не переданного продавцом.

При этом потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара.

В случае нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю продавец уплачивает ему за каждый день просрочки неустойку (пени) в размере половины процента суммы предварительной оплаты товара.

Неустойка (пени) взыскивается со дня, когда по договору купли-продажи передача товара потребителю должна была быть осуществлена, до дня передачи товара потребителю или до дня удовлетворения требования потребителя о возврате ему предварительно уплаченной им суммы.

Сумма взысканной потребителем неустойки (пени) не может превышать сумму предварительной оплаты товара.

Требования потребителя о возврате уплаченной за товар суммы и о полном возмещении убытков подлежат удовлетворению продавцом в течение десяти дней со дня предъявления соответствующего требования. Таким образом, у потребителя есть выбор действий по защите его законных интересов.

Во-первых, потребитель вправе в претензии продавцу предъявить требование о компенсации выплаченных кредитором денежных средств, так как они могут рассматриваться как убытки потребителя. В претензии лучше написать «убытки, связанные с заключением договора купли-продажи» (см. во-вторых и в-третьих).

Во-вторых, потребитель может удовлетвориться компенсацией выплаченных банку процентов за счет неустойки, которую ему обязан выплатить продавец.

Такой вариант можно посоветовать потребителю, так как имеется неоднозначная судебная практика в части того, относятся ли при таких обстоятельствах выплаченные деньги банку к убыткам потребителя, «понесенным вследствие нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара» (здесь многое зависит от профессионализма представителя продавца и аргументации потребителя, его представителя).

В-третьих, если спор между потребителем и продавцом будет рассматриваться судом, проценты, выплаченные банку, лучше включить в требование компенсации убытков на основании пункта 2 статьи 13 Закона «О защите прав потребителей», так как эта норма не конкретизирует вид убытков, понесенных продавцом. Общее определение убытков дано в пункте 2 статьи 15 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Также необходимо отметить, что если неполучение товара потребителем было связано с его недостатками, то применительно к этой ситуации применяются положения статей 18, 19, 22 Закона «О защите прав потребителей».

Но самое главное, что в последнем случае обязанность продавца компенсировать потребителю проценты на кредит прямо установлено законом, а именно пунктом 6 статьи 24 Закона «О защите прав потребителей»: в случае возврата товара ненадлежащего качества, приобретенного потребителем за счет потребительского кредита (займа), продавец обязан вернуть потребителю уплаченную за товар денежную сумму, а также возместить уплаченные потребителем проценты и иные платежи по договору потребительского кредита (займа).

Задание 3. Пропажа банковского вклада

Гражданин заключил договор банковского вклада «Пенсионный». Потом решил деньги забрать, но оказалось, что деньги сняты со счета. После разбирательств (сначала было написано заявление в банк, а потом в полицию) оказалось,

что хищение совершила сотрудница банка (она подделала подпись клиента и со зналась в этом).

Начался суд по защите прав потребителя: что можно потребовать с банка, помимо собственно суммы вклада и процентов по договору? Больше всего интересуют три процента за каждый день просрочки. Банк готов пойти на мировое соглашение.

Уголовное дело было приостановлено по неизвестной причине (точной формулировки нет, но экспертизу подписи в полиции сделали). До обращения в полицию потребитель написал заявление в банк с просьбой разобраться, однако ему дали формальную отписку, а начальник службы безопасности намекал на возможные провалы в памяти истца-пенсионера...⁷

Ответ к заданию 3.

Самым правильным будет дожидаться решения полиции по делу, и уже потом принимать решение о способах защиты прав (законного интереса).

В этой связи нужно иметь в виду, что уголовное законодательство дает возможность пострадавшим гражданам в таких ситуациях в рамках уголовного дела предъявить гражданский иск о возмещении вреда и компенсации морального вреда (статья 44 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации). При предъявлении гражданского иска гражданский истец освобождается от уплаты государственной пошлины.

Гражданское законодательство и законодательство о защите прав потребителей в принципе не предполагают такую ситуацию (противоречащую смыслу договорных отношений), поэтому гражданско-правовые нормы могут применяться к описанному казусу опосредованно.

Вклад является очень специфичной услугой, представляя собой деньги как имущество потребителя, переданные на специальное хранение банку (исполнителю услуги). Сам потребитель за раз-

мещение вклада не платит, тем не менее отношения носят возмездный характер, поскольку предполагается, что банк привлекает доход от переданных ему денежных средств. Указанное означает, что определить цену услуги в таком случае более чем затруднительно. Кроме того, проблема не в цене, а в том, что ненадлежащее исполнение банком услуг (в смысле сохранности вклада как имущества потребителя) нанесло вред имуществу потребителя.

Поэтому, если прибегнуть к способам защиты прав потребителей, самым подходящим из них будет требование возмещения вреда, право на которое установлено статьей 14 Закона «О защите прав потребителей».⁸

В случае реализации указанного права через суд потребитель имеет право на 50% штраф от присужденной ему суммы в случае, если банк не удовлетворит его требования добровольно (в досудебном порядке). Верховный Суд Российской Федерации также постановил, что если (применительно к рассматриваемому случаю) банк после возбуждения гражданского дела выплатит ущерб и стороны придут к мировому соглашению, то в этом случае банк освобождается от уплаты штрафа (пункт 47 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»).

Законная неустойка в размере 3% (пункт 5 статьи 28 Закона «О защите прав потребителей») к рассматриваемой ситуации не применяется. Однако пострадавший потребитель вправе предъявить банку требование о компенсации морального вреда (статья 15 Закона «О защите прав потребителей»).

Задание 4. Зарплатные карты и защита прав потребителей финансовых услуг

В Организации N заработную плату перечисляют сотрудникам на зарплат-

⁷ Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль» <http://forum.ozpp.ru>.

⁸ Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

ные карты. Для этих целей Организация-работодатель заключила договор с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации.

Предмет договора: Банк открывает для сотрудников Организации счета карт, выпускает для держателей карты, обеспечивает обслуживание операций по картам. Банк по поручениям Организации осуществляет зачисление денежных средств на счета карт сотрудников организации, а Организация осуществляет перечисление денежных средств и надлежащее оформление документов. В тексте договора не указано, кто платит за обслуживание карт, однако тарифы за обслуживание идут приложением к Договору.

А вот за обслуживание банком данных карт платят сами сотрудники, то есть плата за обслуживание карт списывается с их счета в безакцептном порядке.

В трудовом договоре (контракте) про порядок выдачи заработной платы ничего не написано. При приеме на работу гражданин пишет два заявления: одно – о приеме на работу, второе – о перечислении его заработной платы на карту. Потом он заполняет форму заявления Банка на изготовление карты на его имя. На обороте этой формы описаны все условия, в т. ч. и те, что плату за годовое обслуживание оплачивает сам владелец карты. В форме заявления он ставит галочку в графе «Со всеми условиями ознакомлен и согласен» и подпись. На практике же сотрудники, в основном, не читают эти условия, а потом выясняется, что они с ними не согласны.

Организация-работодатель не компенсирует сотруднику издержки по обслуживанию данной карты, мотивируя это тем, что тот, кто пользуется, тот и платит за обслуживание, так что после увольнения сотрудник может забрать эту карту себе и дальше самостоятельно строить свои взаимоотношения с банком. Понятно, что можно отказаться от получения заработной платы на карту. Но если сотрудника устраивает такой порядок получения, и он просто не хочет платить

за обслуживание, ведь потом эта карта будет ему не нужна. Как поступить в таком случае?

Возникла конкретная ситуация. Гражданин устроился работать в организацию и, проработав 10 дней, уволился. При приеме на работу он написал заявление о выдаче ему зарплатной карты. Уволился же, так и не получив карты, хотя Банк ее изготовил через день после его увольнения. Сотрудник эту карту не получал и не активировал. Деньги на эту карту ему не перечислялись. С того момента прошло два с половиной года, и теперь к бывшему сотруднику Организации Банк предъявил требование о погашении платы за обслуживание зарплатной карты, пени и прочего.

Насколько это правомерно?⁹

Ответ к заданию 4.

Неправомерно. В данном случае права работников (и одновременно потребителей финансовых услуг) нарушили Организация-работодатель и Банк.

Хозяйственный учет организации-работодателя может быть организован таким образом, чтобы заработная плата выплачивалась только безналичным способом. Требования к формам оплаты труда установлены трудовым законодательством, и каких-либо ограничений в отношении договоренностей работника и работодателя о выплате заработной платы на банковский счет (на карту) в нем не установлено (см., в частности, статью 131 Трудового кодекса Российской Федерации).

Однако такие ограничения вытекают из общих требований гражданского законодательства. Согласно статье 308 ГК РФ¹⁰ обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон (для третьих лиц). В случаях, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон, обязательство может создавать для

9 Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль» <http://forum.ozpp.ru>.

10 Гражданский кодекс Российской Федерации.

третьих лиц ПРАВА в отношении одной или обеих сторон обязательства.

Указанное означает, что договор, заключенный Организацией-работодателем с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации не обязывает сотрудников вступать в договорные отношения с Банком по поводу эмитируемых ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ-РАБОТОДАТЕЛЯ банковских карт, даже если последние выпущены на имя сотрудников Организации-работодателя.

Это напоминает использование сейфовых ячеек. Работодатель арендует секцию, и раздает ключи от ячеек своим сотрудникам. Банк по поручению работодателя раскладывает зарплату по ячейкам. Такая схема не обязывает сотрудников оплачивать аренду секции, целиком или в части, они пользуются ячейками только в силу трудовых отношений с работодателем и выданным работодателем ключом к ячейке. Статья 308 ГК РФ прямо устанавливает, что в таком случае работодатель может договориться с банком, чтобы сотрудники обладали правом пользоваться отдельными ячейками и ключами к ним, но запрещает работодателю и банку договариваться об обязанностях сотрудников оплачивать пользование ячейками.

Поэтому Организация-работодатель при приеме нового сотрудника может заинтересоваться, есть ли у него собственный банковский счет, и предложить перечислять туда заработную плату.

В случае, если новый сотрудник не имеет банковского счета, Организация-работодатель может предложить ему выпустить на его имя банковскую карту («ключ к ячейке») в рамках заключенного Организацией-работодателем с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации. Однако выпуск такой карты не означает открытие сотруднику банковского счета в Банке. Кроме того, Организация-работодатель не вправе представлять своего сотрудника (сотрудников) в Банке, если это не удостоверено нотариально заверенной доверенностью (доверенностями).

Под действие Закона «О защите прав потребителей»¹¹ подпадают только определенные легальные договорные и преддоговорные отношения граждан-потребителей и продавцов (исполнителей) товаров, работ, услуг. Описанные в вопросе события с указанной точки зрения потребительских отношений по договору банковского счета не порождают и, прежде всего, являются следствием грубого непрофессионализма сотрудников Банка.

Задание 5. Реклама ПАО «Почта Банк»

Насколько можно доверять рекламному предложению «Кредиты для пенсионеров», которое сделала Почта Банк?

Дайте свою оценку. <http://www.pochtabank.ru/services/pension>.

Ответ к заданию 5.

Уровень доверия низкий. Реклама содержит информацию, вводящую потребителей в заблуждение.

Рекламное предложение рассчитано на лиц пожилого возраста (до 80 лет для женщин и до 75 лет для мужчин), однако информация на сайте не учитывает особенностей целевой группы. Многие из тех, кому адресована реклама, вряд ли уверенно владеют ПК и легко переходят по ссылкам.

Между тем ключевые условия кредитных продуктов скрываются именно за гиперссылками, размещенными в конце страницы.

В рекламе посредством слогана «Вы отдаете – мы возвращаем!» сделан акцент на услугу «Гарантированная ставка». Обозначены следующие условия:

«Если вам одобрен кредит по ставке от 19,9% годовых, подключите услугу «Гарантированная ставка».

Погашайте кредит без просрочек (не менее 12 платежей).

При полном погашении кредита мы пересчитаем кредит по ставке 16,9% и зачислим разницу на ваш Сберегательный счет».

11 . Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Выглядит заманчиво. Однако полные условия предоставления услуги «Гарантированная ставка» не приводятся, вместо этого размещена гиперссылка «Полные условия по кредиту», переход по которой ведет к разделу «Тарифы и документы». В подзаголовках раздела упоминаний про услугу «Гарантированная ставка» нет.

И только внимательно просмотрев документы, размещенные в разделе «Тарифы и документы», находим в «Условиях предоставления потребительских кредитов» (Условия) и «Тарифах» детали по услуге «Гарантированная ставка».

Оказывается, услуга платная, «За сопровождение Услуги взимается комиссия в соответствии с Тарифами», указывается в Условиях (пункт 5.5). Кроме того, при предоставлении услуги «количество Платежей по Договору увеличивается» (почему?), в случае каждого пропуска Платежа уменьшенная процентная ставка по Кредиту не применяется. Расчет процентов по уменьшенной процентной ставке возобновляется со дня, следующего за погашением Клиентом просроченной задолженности. Разница между суммой уплаченных Клиентом процентов по Договору и суммой процентов, рассчитанной по «Гарантированной ставке», зачисляется на Сберегательный счет в день полного погашения Задолженности по Кредиту.

Уже из этой информации можно сделать предположение, что услуга представляет собой небезопасный в экономическом смысле рекламный трюк для клиентов. Данный вывод подтверждается «Тарифами», согласно которым выясняется следующее.

Размер процентной ставки по услуге «Гарантированная ставка» – 16,9%, но при этом комиссия за сопровождение услуги – 3%, то есть в совокупности это те же минимальные 19,9%, которые изначально предлагает банк без услуги (предлагаются три ставки: 19,9%, 24,9% и 29,6%).

Чтобы предложение не выглядело полным обманом, Почта Банк предусматривает 0% комиссию за сопровождение услуги «Гарантированная ставка» при за-

ключении кредитного договора в рамках Акции от банка.

Также необходимо обратить внимание на то, что в действительности никакого уменьшения ставки по кредиту нет, и только после полного погашения долга обещанная выигрышная разница в 3% (если считать от базовой ставки 19,9%) зачисляется на банковский счет клиента.

Таким образом, клиент Почта Банка оказывается повязан не только кредитными обязательствами, но и отношениями по договору банковского счета. Хотя по закону выдача кредита никак не связана с обязательным заведением банковского счета.

При этом соответствующие положения раздела 2 Условий, предусматривающие безальтернативное открытие клиенту банковского счета, имеют признаки нарушения запрета на «пакетирование товаров, работ, услуг», установленный пунктом 2 статьи 16 Закона «О защите прав потребителей».

Задание 6. Реклама ПАО АКБ «АВАНГАРД»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению Банка Авангард «Вклад «Сберкнижка»: https://www.avangard.ru/rus/private/deposit/rub/sber_tarif/.

Ответ к заданию 6.

Уровень доверия средний. Реклама формально не нарушает прав потребителей финансовых услуг, однако использует техники, пытаясь вызвать доверие к продукту с повышенными рисками.

Из общих условий усматривается следующее: договор срочный, пролонгируется автоматически, но при этом вклад «Сберкнижка» не застрахован в соответствии с законодательством. Также приведена ссылка на подробные условия вклада в виде типового договора.

Из условий типового договора следует, что «Сберкнижка» – срочный вклад на предъявителя.

Действительно, согласно пункту 2 статьи 5 Федерального закона о страхова-

нии вкладов¹² не подлежат страхованию (по данному Закону) денежные средства, «размещенные физическими лицами в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательным сертификатом и (или) сберегательной книжкой на предъявителя».

В отношении автоматической пролонгации вклада «Сберкнижка» в типовом договоре указано, что если не менее чем за 2 рабочих дня до истечения очередного срока вклада вкладчик не известит Банк о намерении востребовать вклад по истечении срока вклада, вклад продлевается на аналогичных условиях, но только пока аналогичные условия предлагаются банком. Так что если Авангард изменит рекламное предложение, отказавшись от условий «Сберкнижки» на момент заключения договора вклада, то договор будет продлен на условиях до востребования.

В целях поддержания внимания к своим продуктам банки периодически меняют рекламные предложения по вкладам. Срок по вкладу составляет 91, 184 и 367 дней по выбору вкладчика (то есть примерно от 3 месяцев до 1 года), и риск смены условий банком есть. Ведь банку достаточно предложить «Сберкнижку» на условиях 90, 182 и 365 дней, чтобы в следующую временную итерацию ранее открытый вклад «Сберкнижка», например на 184 дня, был пролонгирован на условиях до востребования. Странные, с точки зрения логики (почему именно 367, а не 365/366 дней, т. е. год?), сроки в действующем (на время формирования Задачи, июль 2016 г.) рекламном предложении могут свидетельствовать о том, что на практике так оно и есть, условия вклада «Сберкнижка», скорее всего, периодически незначительно меняются. Во всяком случае, такие сроки у финансово грамотного потребителя после внимательного прочтения типового договора могут вызвать сомнения.

Не вдаваясь в подробности других условий договора, можно сделать вывод

о том, что вклад «Сберкнижка» представляет собой финансовый продукт со средними рисками по сравнению с другим предложением Банка Авангард, в частности, по сравнению с именованным срочным вкладом «Базовый» (с более низкими процентами), подпадающим под программу страхования вкладов.

Похоже, что выбранное Авангардом название «Сберкнижка» должно апеллировать к подсознанию клиентов среднего и старшего возраста, вызывая ностальгические успокаивающие воспоминания о срочных вкладах в сберегательных кассах СССР, когда сберкнижка на вклад с повышенным процентом считалась признаком финансовой состоятельности и гарантированным доходом без каких-либо рисков.

Задание 7. Реклама АО «Тинькофф Банк»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению Тинькофф Банк «Кредит наличными»: <https://www.tinkoff.ru/credit/form/loan/>.

Ответ к заданию 7.

Уровень доверия низкий. Реклама содержит информацию, вводящую потребителей в заблуждение.

Интересным представляется тот факт, что на главной странице сайта «Тинькофф Банк» нет явных ссылок на финансовую услугу «кредиты», представлены только услуги «карты», «вклады», «платежи и переводы», «страхование»: <https://www.tinkoff.ru/>.

Однако в Интернете распространена рекламная информация о кредитах «Тинькофф Банк». Так, ссылки можно получить по запросу в поисковом браузере. Или, например, по интерактивной рекламе «Потребительские кредиты Тинькофф Банка», размещенной на сайте специализированного банковского СМИ ИА «Банки.ру»: <http://www.banki.ru/products/credits/tcs/>.

Следуя по гиперссылкам, можно попасть на «скрытые» страницы сайта «Тинькофф Банк», якобы посвященных кредитам для потребителей. Например:

12 Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

- 1) <https://www.tinkoff.ru/credit/mortgage/form/money/combo/>
- 2) <https://www.tinkoff.ru/credit/form/loan/>
- 3) <https://www.tinkoff.ru/credit/form/cash/>

При ближайшем рассмотрении выясняется, что «кредит» представляет собой кредитруемый банковский счет, управляемый банковской картой, что далеко не одно и то же.

Во всех трех случаях «Тинькофф Банк», прежде всего, предлагает заполнить заявку онлайн, и только в самом низу представленных страниц мелким шрифтом обозначены ссылки на «Условия кредитования».

В первом случае по ссылке условия кредитования отсутствуют, представлена только информация по партнерским программам «Тинькофф Банка» с другими финансовыми организациями.

Во втором случае представлены следующие «условия кредитования»: «Процентная ставка по Кредиту – от 19,9% до 54,9% годовых, плата за включение в Программу страховой защиты – 0,5% в месяц, бесплатное погашение Кредита по инициативе клиента, срок Кредита указывается в кредитном договоре. Банк оставляет за собой право самостоятельно по результатам рассмотрения заявки определять тарифный план, предлагаемый каждому клиенту. 5 минут достаточно для заполнения заявки на Кредит».

Однако в правом верхнем углу страницы размещена информация «Бесплатная доставка карты в г. Москва», что указывает, что на самом деле вместо выдачи кредита оформляется кредитная карта. Это также подтверждается многочисленными жалобами пострадавших потребителей.

В третьем случае «Условия кредитования» начинаются с саморекламы:

«Банк признан «Лучшим интернет-банком» в 2012 году информационным порталом Banki.ru и журналом Global Finance. Мобильные приложения АО «Тинькофф Банк» признаны лучшими по версии агентства «Markswobb Rank & Report» LLC. За покупки с использованием кредитной карты начисляются баллы

«Браво» в размере от 1% до 30% от суммы. Баллы можно использовать для компенсации стоимости покупок в определенных категориях на условиях 1 балл = 1 рубль.

Доставка карты осуществляется бесплатно. Беспроцентный период по ставке 0% по кредитной карте – до 55 дней. При несоблюдении беспроцентного периода начинают действовать ставки – 24,9% годовых (по операциям покупок), 32,9% годовых (по операциям получения наличных денежных средств и прочим операциям). Лимит задолженности устанавливается Банком и может составлять до 300 000» и т. д.

Таким образом, в последнем случае Банк фактически не скрывает, что под «Заполни заявку на кредит» до 300 тысяч и получи... кредитную карту. Но получить и осознать эту достоверную информацию сможет только догошный и финансово «подкованный» потребитель – посетитель страницы сайта «Тинькофф Банк», внимательно изучивший все гиперссылки на ней. В правом верхнем углу этой страницы также размещена информация «Бесплатная доставка карты в г. Москва».

Таким образом, подтверждается информация, размещенная на первой странице сайта «Тинькофф Банк» (с отсутствующими кредитами), а реклама типа указанной является недостоверной и вводящей потребителей в заблуждение.

Справочно. Из официальных ответов Роспотребнадзора на обращения потребителей в отношении Тинькофф Банк по вопросу разницы между кредитами и кредитными картами.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека рассмотрела Ваше обращение и сообщает следующее.

Согласно п. 5.1 Положения о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. № 322, Роспотребнадзор (его территориальные органы) осуществляет надзор и контроль за исполнением обязательных требований законодатель-

ства Российской Федерации в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и на потребительском рынке.

Правоотношения в связи с предоставлением кредита регулируются, прежде всего, положениями ст.ст. 819–821 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) и взаимосвязанными с ними положениями §1 гл. 42 ГК РФ. Такие правоотношения подпадают под действие норм, установленных главами I и III Закона Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300–1 «О защите прав потребителей» (далее – Закон №2300–1).

Между тем, понятия «дисконтной карты», «расчетной карты», «кредитной карты» и т. п. пластиковых карт, а также правовое регулирование возникающих в этой связи гражданских отношений законодательством Российской Федерации не установлены.

Согласно положениям п. 1 ст. 6 ГК РФ в случаях, когда фактически возникающие гражданские отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям, если это не противоречит их существу, применяется гражданское законодательство, регулиющее сходные отношения (аналогия закона).

По мнению Роспотребнадзора, к правоотношениям участников гражданского оборота, возникающим в связи с эмиссией банком и последующим использованием гражданином «кредитной» пластиковой карты, применимы положения гл. 45 ГК РФ «Банковский счет», в том числе положения ст. 850 ГК РФ «Кредитование счета».

Также необходимо учитывать тот факт, что по смыслу положений п. 2 ст. 160 и п. 1 ст. 847 ГК РФ пластиковая карта может рассматриваться как электронный аналог собственноручной подписи владельца соответствующего банковского счета, удостоверяющей его право распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, а также как «платежная карта» в контексте норм Федерального закона от 27 июня

2011 г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе».

В отличие от кредитного договора, договор банковского счета не требует обязательной письменной формы сделки, а условия договора банковского счета, прежде всего, определяются волей сторон сделки (см. п. 1 ст. 846 ГК РФ).

Кроме того, владелец банковского счета, в отличие от заемщика, имеет безусловное право расторгнуть соответствующий договор с банком в любое время (п. 1 ст. 859 ГК РФ).

Так или иначе, необходимо учитывать то обстоятельство, что предоставление кредита, открытие и ведение банковского счета, в том числе с его кредитованием, являются разными видами услуг, подпадающих под действие разных правовых норм законодательства Российской Федерации.

Одновременно, применительно к сфере защиты прав потребителей как отрасли гражданских правоотношений необходимо иметь в виду, что по общему правилу, закрепленному п. 1 ст. 11 ГК РФ, защита нарушенных гражданских прав осуществляется судом. Это также закреплено положениями п. 1 ст. 17 Закона №2300–1.

Указанное означает, что имущественный спор о надлежащем исполнении обязательств по договору банковского счета, в том числе кредитуемого и управляемого банковской картой, должен разрешаться исключительно в рамках гражданского судопроизводства.

Кроме того, одним из допустимых способов защиты Ваших прав как потребителя является реализация права владельца банковского счета на расторжение соответствующего договора.

В частности, согласно положениям п. 1 ст. 859 ГК РФ, договор банковского счета расторгается по заявлению клиента (владельца банковского счета) в любое время.

При этом, по смыслу названной нормы, право владельца счета расторгнуть договор не зависит от того обстоятельства, является ли такой счет кредитуемым (ст. 850 ГК РФ) или управляемым банковской картой (ст. 160 ГК РФ).

В этой связи для прекращения договорных отношений с банком АО «Тинькофф Банк» в связи с использованием кредитной карты, эмитированной данным банком, владельцу такой карты следует сделать соответствующее заявление, при этом закон не уточняет, в какой форме подается заявление клиента о расторжении договора банковского счета.

Роспотребнадзор рекомендует направить заявление о расторжении договора кредитуемого банковского счета, управляемого банковской картой, в письменном виде, ценным почтовым отправление с описью вложения и уведомлением о вручении, в адрес банка АО «Тинькофф Банк»: 123060, г. Москва, 1-й Волоколамский проезд, д. 10, к. 1.

В заявлении желательно обозначить срок для предъявления банком обоснованных требований в адрес заявителя.

Одновременно необходимо указать, что при неполучении обоснованных требований со стороны банка АО «Тинькофф Банк» в установленный заявителем срок (обычно разумным сроком признается 1 месяц) с даты получения банком заявления договор будет считаться расторгнутым с отсутствием у сторон претензий друг к другу.

В случае направления банком обоснованных требований потребитель (заявитель) либо признает их посредством соответствующей оплаты (если требования обоснованы), либо оспаривает часть или все требования банка.

При недостижении потребителем и банком АО «Тинькофф Банк» взаимоприемлемого решения соответствующий гражданско-правовой спор может быть разрешен судом.

Процессуальные возможности участия Роспотребнадзора в судебной защите прав потребителей установлены взаимосвязанными положениями ч. 1 ст. 47 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и п. 5 ст. 40 Закона № 2300-1, в соответствии с которыми Роспотребнадзор и его территориальные органы до принятия решения судом первой инстанции могут вступить в дело по своей инициативе или по инициативе лиц, в нем участвующих, для дачи заклю-

чения по делу в целях защиты прав потребителей (с приобретением соответствующего объема прав и обязанностей лица, участвующего в деле).

Дополнительно информируем, что Вы можете обратиться к Общественному примирителю на финансовом рынке (Финансовому омбудсмену) при Ассоциации Российских Банков, который на безвозмездной для Вас основе может помочь разрешить Ваш спор с банком в досудебном порядке.

Более подробную информацию можно получить на сайте в сети Интернет по адресу: <http://arb.ru/b2c/abuse/>. Также сообщаем телефоны секретариата Финансового омбудсмена: 8 (495) 691-64-19, 8 (916) 226-41-48, 8 (916) 226-41-43. Адрес: 121069, г. Москва. Скатертный пер., д.20, стр.1. Адрес электронной почты (e-mail): fnomb@arb.ru.

Задание 8. Реклама ПАО «Национальный банк «Траст»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению НБ Траст «Комплексный страховой продукт «Всё и сразу»»: http://www.trust.ru/retail/all_at_once/.

Ответ к заданию 8.

Уровень доверия средний. Реклама формально не нарушает прав потребителей финансовых услуг, однако вызывает сомнения в надежности банка.

Строго говоря, «Комплексный страховой продукт «Всё и сразу» представляет собой страховую услугу, предоставляемую не НБ Траст (банкам запрещено заниматься страхованием, статья 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»¹³).

На практике многие банки практикуют страхование, обычно через дочерние компании. Например, на сайте АО «Тинькофф Банк» также присутствует раздел «Страхование», в котором предлагаются страховые продукты АО «Тинькофф Страхование».

13 Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Однако НБ Траст предлагает страховые услуги сторонней компании «Открытие Страхование», которая представлена как партнер Банка.

Сомнение вызывает даже не само дополнительное предложение, сколько тот факт, что в 2015 году страховая компания «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» (ОАО) сменила наименование на «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ОПОРА» (АО).

В этом можно убедиться, перейдя по размещенным на рекламной странице «НБ Траст» гиперссылкам.

За прошедший год Банк не актуализировал информацию по предлагаемым страховым услугам. Возникает вопрос, насколько достоверна информация НБ Траста по остальным финансовым услугам и надежен ли сам банк при таких обстоятельствах, если у него не хватает ресурсов на обслуживание собственного сайта?

Справочно. Пресс-релиз: ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» переименована в СК «ОПОРА».

2 октября 2015 г. Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) сообщает об изменении официального наименования страховой компании «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» (ОАО) на «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ОПОРА» (АО).

В связи с этим рейтинг СК «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» на уровне В++ «Удовлетворительный уровень надежности» с развивающимся прогнозом является действующим для СК «ОПОРА».

По данным RAEX (Эксперт РА), активы компании на 30.06.2015 составили 1936192 тыс. рублей, собственный капитал – 569823 тыс. рублей, уставный капитал – 1100000 тыс. рублей. Страховые взносы за 1 полугодие 2015 года составили 438149 тыс. рублей.

Источник: <http://www.insur-info.ru/pressr/57771/>

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЛОВАРЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

* Термины, включенные в данный словарь, выделены курсивом.

Аварийный комиссар

Аварийный комиссар – физическое или юридическое лиц, являющееся уполномоченным экспертом *страховой компании*. Аварийный комиссар устанавливает характер, причины, величину убытков в результате аварии и нанесения ущерба застрахованным грузам и транспортным средствам.

По итогам своей работы аварийный комиссар составляет аварийный сертификат, в котором изложены его оценки. Как правило, при *автостраховании* страховые компании указывают в *страховом полисе*, к какому аварийному комиссару страхователь должен обращаться при наступлении страхового случая. При страховании водных судов в качестве аварийного комиссара обычно выступают агенты общества Ллойда.

Автобанки

Специализированные кредитные учреждения, которые занимаются выдачей *кредитов на покупку автомобиля*. Как правило, такие учреждения создают финансовые подразделения крупнейших мировых автоконценов (BMW, Peugeot, Volvo, Toyota, Nissan и др.) для стимулирования роста продаж своей продукции.

Автокредитование

Один из видов розничного кредитования, заключающийся в выдаче *кредитов на покупку автомобиля*. В рамках этого вида кредитования выдаются ссуды на приобретение автомобилей, мотоциклов, автоприцепов, катеров, яхт и иных транспортных средств.

Как правило, такой кредит выдается при условии наличия у *заемщика первоначального взноса* не менее 10% от суммы покупки. Обычно при автокредитовании предметом *залога* становится приобретаемое транспортное средство. Исключи-

тельно на автокредитовании специализируются так называемые *автобанки*.

Автосалон

Торговое предприятие, занимающееся продажей автомобилей и автомобильных аксессуаров. Традиционно в крупных и средних автосалонах работают представители *банков* или *кредитных брокеров*, занимающиеся оформлением *кредитов на приобретение автомобиля*.

Автострахование

Страхование автомобильного транспорта и мототранспорта, водителей и пассажиров автомобилей и мотоциклов. В рамках этого вида страхования чаще всего страхуют:

- автомобиль от ущерба, аварий или угона;
- гражданскую ответственность водителя на случай ДТП, в результате которого нанесен ущерб имуществу, жизни или здоровью третьих лиц;
- водителя и пассажиров на случай ущерба здоровью, телесных повреждений или смерти в результате ДТП и т. д.

Автострахование во всем мире является одним из наиболее популярных видов страхования. В России получили широкое распространение следующие формы автострахования: *ОСАГО* – обязательное страхование автогражданской ответственности, *ДСАГО* – добровольное страхование автогражданской ответственности, и *КАСКО*. При получении *автокредита*, как правило, автострахование является обязательным условием. В этом случае *выгодоприобретателем по страховому договору* становится банк, выдавший кредит.

Агентство коллекторское

Специализированная организация, которая профессионально занимается взысканием просроченных долгов, в том числе – по кредитам. Обычно при систематическом нарушении *заемщиком условий кредитного договора*, банк переда-

ет право на взыскание долга коллектору. Как правило, систематическим нарушением могут считаться три и более просрочки по *кредитным платежам* в год.

Коллекторы имеют право взыскать с должника сумму долга, проценты по ней и штрафы только в объемах, предусмотренных кредитным договором, или пойти на соглашение с должником и уменьшить сумму выплаты.

Передача долга коллекторам фиксируется в *кредитной истории* заемщика. Регулирование коллекторов осуществляет Федеральная служба судебных приставов.

Агентство недвижимости (риэлторское агентство, риэлторская компания)

Компания, занимающаяся *риэлторской деятельностью* – подбором объектов недвижимости и оформлением сделок купли-продажи недвижимости для физических и юридических лиц. Универсальные агентства занимаются всеми видами недвижимости (квартиры, жилые дома, дачи, гаражи, офисные, производственные и складские помещения). Некоторые агентства недвижимости специализируются исключительно на жилье.

Агентство может взять на себя и дополнительные функции, например, подбор вариантов *страхования недвижимости* или *ипотечного кредита*.

Агентство оценочное (оценщик)

Компания, осуществляющая независимую *оценку объекта недвижимости* – обязательное условие *ипотечного кредитования* или кредитования под залог.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)

Открытое акционерное общество, созданное в 1997 году для организации и развития федеральной системы ипотечного кредитования. АИЖК на 100% принадлежит государству.

Чтобы сделать *ипотеку* доступной населению всех регионов России, государство выделяет средства, за счет которых АИЖК выкупает у банков закладные по *кредитам*. Таким образом, банки полу-

чают средства на выдачу новых займов. Агентство выкупает закладные только в том случае, если кредиты соответствуют определенным требованиям, которые касаются минимального размера первоначального взноса, величины процентных ставок и срока погашения кредита. Эти требования являются стандартами АИЖК.

Аккредитив

Аккредитив – именной документ, адресованный банком-эмитентом своему отделению или другому банку, в котором содержится распоряжение о выплате денег предъявителю аккредитива. Если вы предъявитель аккредитива, распоряжение отдается от вашего имени и за ваш счет. Выплата производится в пределах обозначенной суммы по представлении предъявителем аккредитива в банк документов в соответствии с условиями, указанными в тексте аккредитива.

Аккредитив считается одной из самых безопасных форм расчетов и очень часто используется при проведении сделок с недвижимостью или крупных покупок. Продавец гарантированно получает оплату в указанный срок при выполнении всех условий аккредитива. Покупателю гарантируется, что оплата будет произведена только после предоставления в банк документов, свидетельствующих об исполнении продавцом своих обязательств.

Активация карты

Активация карты – это снятие банком технической блокировки с *банковской пластиковой карты*. Без активации использование карты невозможно. Обычно активация карты производится по звонку клиента в банк или через корпоративный сайт банка.

Амортизация кредита

Постепенное уменьшение задолженности заемщика за счет регулярных выплат основного долга и процентов. Традиционно используются две системы платежей по кредиту (амортизации кредита) – *аннуитетная* и *дифференцированная*. *График платежей* закрепляется в *кредитном договоре* между кредитором и заемщиком.

Андеррайтинг

Андеррайтинг – это оценка вероятности погашения *кредита*. По результатам проведения андеррайтинга потенциального *заемщика банк* принимает положительное решение или отказывает в предоставлении кредита. В ходе андеррайтинга оценивается способность заемщика вернуть кредит (уровень доходов); готовность погасить его (анализ *кредитной истории*); достаточность закладываемого имущества для обеспечения кредита.

После проведения андеррайтинга банк может вынести компромиссное решение: например, предоставить меньшую сумму кредита, чем была запрошена, или выдать кредит на другой срок. Кроме того, банк может предложить заемщику предоставить дополнительное обеспечение кредита в виде *поручительства* или *дополнительного залога*.

Анкета-заявление на получение кредита

Заявление клиента на выдачу *кредита*, поданное в *банк* и включающее в себя информацию о потенциальном *заемщике*. На основании этого документа, предоставленных заемщиком сведений и документов банк проводит *андеррайтинг* заемщика и принимает решение о предоставлении кредита. Как правило, анкета-заявление на получение кредита от физического лица включает в себя данные паспорта, сведения о месте жительства и о месте постоянной регистрации, о работе и получаемом доходе, о составе семьи и данные о находящемся в собственности заемщика имуществе – жилье, транспорте и т. п.

Аннуитетный платеж

Аннуитетный платеж – это ежемесячный платеж в счет возврата *кредита*. При такой системе платежей в течение всего периода действия *кредитного договора* в соответствии с *графиком платежей* заемщик ежемесячно перечисляет банку одну и ту же сумму. Чтобы сумма была одинаковой, график аннуитетных платежей составляется особым образом. Сначала большую часть ежемесячного платежа составляют *проценты по кредиту*, но чем

дальше, тем большая доля уплаченных сумм зачитывается в счет погашения *основного долга*.

Сумма аннуитетного платежа вычисляется по следующей формуле:

$$A = \frac{Sp}{1 - (1 + p)^{-n}}$$

A – сумма аннуитета;

S – сумма кредита;

p – процентная ставка за период, в долях;

n – количество периодов.

На российском рынке кредитования применяется также *дифференцированная система платежей*.

Банк (кредитное учреждение, кредитно-финансовое учреждение)

Финансовая компания, частная или государственная, которая профессионально занимается оказанием банковских услуг, в числе которых – *кредитование* бизнеса и населения, осуществление банковских переводов, прием денег на *депозиты*, инвестиционные услуги, сдача в аренду *банковских сейфов*, обмен валют и т. д.

Банки могут быть универсальными (осуществлять все виды операций), розничными (работать только с населением), ипотечными (специализироваться на предоставлении *ипотечных кредитов*) т. п. Деятельность банков регулируется государственным органом – *Центральным банком Российской Федерации*. Банки работают на основании лицензий, выдаваемых Центробанком. Большинство банков в России являются членами профессиональных банковских ассоциаций – Ассоциации российских банков (АРБ) и/или Ассоциации региональных банков России (АРБР).

Банк России

См. *Центробанк*.

Банковская карта (пластиковая карта)

Банковская карта – пластиковая карта, обеспечивающая клиенту *банка* возможность дистанционно оперировать своим счетом. При помощи банковской карты вы можете пользоваться *банкоматом* для получения или внесения наличных

на счет или просмотра информации о счете, осуществлять платежи через интернет, проводить *транзакции* – операции по оплате товаров и услуг в любых торговых, сервисных, финансовых учреждениях, оснащенных *ПОС-терминалами*.

Существуют два основных типа банковских карт – дебетовые (для операций с собственными средствами клиента) и кредитные (для операций с кредитными средствами, полученными клиентом). Часто по кредитным картам устанавливается *льготный период*, в течение которого вы не платите проценты за пользование кредитом. По банковским картам также может быть установлен *овердрафт*.

Наибольшее распространение в мире получили карты международных платежных систем VISA, Mastercard, Maestro, American Express, Diners Club.

Банковская комиссия

Сумма, которую *банк* взимает с клиента за совершение определенных операций – например, за выдачу кредита, за осуществление банковского перевода, за обмен валюты и т. д.

В случае с кредитами некоторые банки устанавливают комиссии за рассмотрение *кредита*, комиссию за выдачу кредита, комиссию за открытие ссудного счета, комиссию за ведение (обслуживание) ссудного счета. Комиссию за *досрочное погашение кредита*. Как правило, комиссии устанавливаются в виде процентов от суммы той операции, за которую взимается комиссия (например, 0,5% комиссии за выдачу кредита при выдаче кредита в сумме 100 тысяч рублей будет составлять 500 рублей) или в виде фиксированной оплаты (например, 3 тысячи рублей за досрочное погашение кредита).

В последнее время банки повсеместно отменяют комиссии, переходя к концепции бесплатного сопровождения банковских услуг.

Банковская ячейка

Персональный сейф в *банке*, который вы берете в аренду для хранения денег, драгоценностей, документов, ценных бумаг. Сейфы могут арендовать как физические, так и юридические лица.

При проведении ипотечной сделки сейф обычно арендуется для расчетов в наличной форме. Деньги в ячейку закладывает покупатель – *заемщик* (собственные и кредитные) до подписания договора купли – продажи, а продавец изымает после государственной регистрации прав нового собственника и залогодержателя. В этом случае условия доступа к ячейке регулируются специальным договором между всеми участниками сделки.

Банкомат

Аппарат для выдачи наличных денег по пластиковой карте. Распространены также банкоматы с функцией *cash-in* – для пополнения счета внесением наличных. Кроме того, при помощи банкомата можно получить информацию по вашему счету.

Банкомат оборудован защитой от взлома, оснащен процессором, дисплеем, клавиатурой и ридером (устройством ввода карты). Для идентификации пользователя карточка помещается в ридер и с клавиатуры вводится персональный идентификационный номер (*ПИН-код*), после чего банкомат проводит сеанс авторизации и выполняет задаваемые ему команды (выдать наличные, принять наличные, выдать чек, показать информацию по счету). Работа банкоматов в России организуется в соответствии с положением Центробанка РФ от 9 апреля 1998 года №23-П «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием».

Бизнес-план

Документ, который описывает реализацию нового или развитие уже существующего коммерческого предприятия. Обычно бизнес-план включает описание целей и задач проекта, смету расходов, *техничко-экономическое обоснование*, план реализации продукции, показатели, которые предполагается достичь, характеристику рынка и т. д. Иногда отдельными разделами бизнес-плана становятся инвестиционный меморандум (документ, адресованный потенциальным инвесторам предприятия), показа-

тели движения наличности (cash flows) и отчет об ожидаемых прибылях и убытках (profit and loss accounts). Бизнес-план, составленный для холдинга или некоей группы компаний, называется также корпорационным планом (corporate plan).

Часто при решении вопроса о выделении кредита банки затребуют от потенциального заемщика бизнес-план. Также бизнес-план необходим при организации венчурного финансирования. Для предприятий малого бизнеса составлением бизнес-планов часто занимаются консалтинговые компании или кредитные брокеры.

Брокер кредитный

Организация или физическое лицо, выступающее посредником между вами и банком при получении кредита. Задача брокера – подобрать оптимальную программу кредитования в соответствии с возможностями и целями заемщика, упростить и ускорить процесс получения кредита. В качестве дополнительных услуг брокер может подобрать объект недвижимости, на приобретение которого выдается кредит, помочь оформить сделку купли – продажи и оформить государственную регистрацию прав на жилье.

Бюро кредитных историй (БКИ)

Специальные компании, которые занимаются ведением и хранением кредитных историй. Работают на основании закона о кредитных историях. Вся информацию об имеющихся кредитных историях БКИ передают в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) при Центробанке РФ. Деятельность и лицензирование БКИ осуществляет Федеральная служба по финансовым рынкам РФ.

Валюта кредита

Валюта, в которой предоставляется кредит. Соответственно, заемщик вносит платежи по кредиту (погашение основного долга и внесение процентов) в этой же валюте. Традиционно на российском рынке кредиты физическим лицам выдаются в рублях, долларах или евро. Однако отдельные банки практикуют также выдачу кредитов в швейцарских франках, японских иенах и норвежских кронах.

Венчур (венчурное финансирование)

Форма некредитного финансирования небольших рискованных предприятий крупными фирмами, специализирующимися на инвестициях (например, венчурный фонд) либо заинтересованных в инновационных разработках в той или иной сфере (например, крупные автоконцерны открывают венчурное финансирование малым компаниям, занимающимся автостроительными технологиями).

Обычно венчурное финансирование открывается за счет того, что финансирующая компания приобретает крупный (контрольный или блокирующий) пакет акций финансируемой компании. В венчурных фондах, деятельность которых отличается высокой прибыльностью, но и высокой рискованностью, традиционно участвуют крупные инвесторы – банки, инвестфонды, пенсионные фонды и т. п. Плюсы венчура – отсутствие процентов и необходимости возвращать денежные средства, минусы – обычно контроль над финансируемым предприятием переходит к венчурному фонду.

Венчурный фонд

Финансовая компания, специализирующаяся на венчурном финансировании. Как правило, участниками или создателями венчурных компаний становятся крупные инвесторы – банки, инвестфонды, пенсионные фонды и т. п. Деятельность венчурных компаний считается максимально рискованной на финансовом рынке, однако отличается высоким уровнем потенциальной прибыльности.

Вкладчик

Юридическое или физическое лицо, открывшее в банке депозит на основании депозитного договора и получающее доход по нему в виде процентов по депозиту.

Вторичный рынок жилья

Рынок жилья, право собственности на которое уже зарегистрировано в уполномоченном регистрирующем органе. Чем длиннее цепочка предыдущих собственников жилья, тем выше риск воз-

никновения судебных споров, связанных с нарушением их прав в результате перепродажи. Такие риски защищаются путем *страхования титула сделки*.

На вторичном рынке обращается значительно больше квартир, чем на первичном. Основные преимущества покупки на вторичном рынке – возможность увидеть и оценить объект, в отличие от несуществующей пока квартиры в строящемся доме, а также возможность въехать в квартиру сразу после ее покупки.

Выгодоприобретатель

Выгодоприобретатель – лицо, которому *страховая компания* выплачивает *страховое возмещение* при наступлении *страхового случая*. Например, по условиям страхового договора, который заключается при оформлении *ипотечного кредита*, выгодоприобретателем является банк.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним

Юридический акт признания и подтверждения государством возникновения ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Любые сделки с землей и другим недвижимым имуществом (отчуждение, *ипотека*, долгосрочная аренда, принятие наследства и пр.) подлежат государственной регистрации. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

График платежей по кредиту (погашения кредита)

График, по которому вы обязуетесь вносить платежи (часть *основного долга* и *проценты*) по *кредиту*. Традиционно такие платежи являются ежемесячными. При этом вы можете вносить платежи досрочно. График платежей по кредиту является частью или приложением к *кредитному договору*.

Дата предоставления кредита

День, в который сумма *кредита* выдана *заемщику* наличными или зачислена на его банковский счет.

Депозит (вклад)

Депозит (от англ. deposit) – денежные средства клиентов в *банках* в форме вкладов. В зависимости от условий *депозитного договора*, банковские депозиты подразделяют на депозиты до востребования (клиент может забрать их в любой момент) и срочные депозиты (клиент может забрать их по истечении срока депозитного договора или досрочно, но с отказом от *процентов по депозиту*).

На депозиты до востребования деньги вносятся или изымаются как частями, так и полностью без ограничений. На срочные депозиты деньги вносятся обычно либо единовременно, либо они могут пополняться определенными суммами. По срочным депозитам обычно выплачивается значительно больший процент, чем по депозитам до востребования.

Срочные депозиты подразделяются на депозиты с предварительным уведомлением об изъятии средств, когда клиент в заранее оговоренные сроки должен подать заявление на изъятие, и на собственно срочные депозиты (со сроком хранения: до 30 дней; от 31 до 90 дней; от 91 до 180 дней; от 181 дня до 1 года; от 1 года до 3 лет; свыше 3 лет и т. д.).

В мировой практике существуют также безотзывные депозиты, по которым клиент вообще не может изъять свои денежные средства до окончания срока действия депозитного договора. По таким депозитам обычно выплачивается максимальный процент. На российском рынке возможность принятия системы безотзывных депозитов пока дискутируется.

Дефолт

Дефолт – неспособность юридического или физического лица производить своевременные процентные и основные выплаты по долговым обязательствам или неспособность выполнять условия договора о выпуске облигационного займа.

Дефолт *заемщика* – это неспособность заемщика (юридического или физичес-

кого лица) выполнять платежные обязательства по *кредиту*. За дефолтом следует обращение взыскания на предмет залога или имущество заемщика, осуществляемое по соглашению сторон, либо по решению суда. Истцом в суде выступает кредитор.

Дефолт банка – это невыполнение банком своих финансовых обязательств перед вкладчиками, клиентами и кредиторами.

Дефолт эмитента – это невыполнение банком или компанией, выпустившими ценные бумаги (акции, облигации или бонды) своих обязательств перед инвесторами по части выплаты дивидендов, купонного дохода и т. п.

Дифференцированный платеж

Дифференцированный платеж – это ежемесячный платеж в счет возврата *кредита*. При такой системе платежей в течение всего периода действия *кредитного договора* в соответствии с *графиком платежей* вы ежемесячно перечисляете банку одинаковую часть *основного долга* и начисленные за этот период *проценты по кредиту*. Так как сумма основного долга в результате ежемесячно уменьшается, проценты становятся меньше и каждый последующий платеж меньше предыдущего.

На российском рынке кредитования чаще применяется *аннуитетная система платежей*.

Добровольное медицинское страхование (ДМС)

Форма организации страхования на случай потери здоровья, предоставляющая гражданам возможность полной или частичной компенсации расходов на медицинское обслуживание, и потери трудового дохода во время болезни, в дополнение к системе государственного здравоохранения или обязательного медицинского страхования.

ДМС регулируется специальным федеральным законом №1499–1 от 28.06.91 г. «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». Этот же закон регулирует и обязательное медицинское страхование (ОМС). В соответствии

со статьей 1 закона ДМС осуществляется на основе программ ДМС и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских услуг сверх установленных программами ОМС. На основании практики осуществления ДМС это необходимо понимать следующим образом: если медицинское учреждение оказывает гражданину медицинскую услугу в системе ОМС (например, консультация терапевта), оно не вправе за эту же услугу одновременно получить деньги по линии ДМС и наоборот.

Договор купли – продажи

Двусторонний договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), а тот обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Например, приобретая квартиру, вы заключаете договор купли-продажи с ее продавцом.

В ипотечной сделке договор купли-продажи наряду с *кредитным договором* является основным документом. Обычно его оформлением занимаются *профессиональные риэлторы*.

Договор депозитный

Депозитный договор – это соглашение между кредитной организацией (кредитором) и клиентом, в соответствии с которым банк принимает на свой счет *депозит* клиента в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, и выплатить клиенту проценты по депозиту, регулирующий отношения между клиентом и банком.

Договор кредитный (договор кредитования, договор ссудный)

Кредитный договор – это соглашение между кредитной организацией (кредитором) и заемщиком, в соответствии с которым кредитор обязуется предоставить денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, а *заемщик* обязуется возратить такую же денежную сумму и уплатить *проценты* за пользование кредитными средствами. Таким образом, если кли-

ент берет кредит, *кредитный договор* – это основной документ, регулирующий отношения между клиентом и банком. Обязательной частью или приложением к кредитному договору является *график платежей по кредиту*. В случае с ипотекой используется также термин «ипотечный договор».

Договор купли – продажи

Двусторонний договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), а тот обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

Договор лизинга

Договор, определяющий содержание и условия *лизинговой сделки*. Заключается между лизингодателем и лизингополучателем. Договор лизинга определяет размер лизинговой ставки. Часть или приложением договора является график внесения лизинговых платежей.

Договор страховой (договор страхования)

Страховой договор – соглашение между *страхователем* и *страховщиком* о той или иной страховой сделке. Страховой договор определяет объект страхования, *страховую стоимость*, размер и график внесения *страховой премии*, а также, что является *страховым случаем* (например, пожар, кража, болезнь). Страховой договор сопровождается оформлением *страхового полиса*.

Досрочное погашение кредита

Добровольное погашение остатка задолженности по *кредиту* с опережением *графика платежей по кредиту*, предусмотренного *кредитным договором*. Досрочное погашение бывает частичным и полным. Чтобы внести платеж по кредиту досрочно, вам необходимо заранее обратиться в банк с письменным заявлением, где указывается сумма, которая вносится досрочно, и дата ее внесения.

После осуществления частичного досрочного погашения вы вправе потребовать уменьшения суммы *аннуитетного*

платежа или срока погашения кредита. Периодичность досрочного погашения по кредитному договору не ограничена, но осуществлять его возможно не чаще одного раза в месяц. Банк вправе лимитировать размер суммы, которая вносится досрочно (например, не менее 10 тысяч рублей), а также взять *комиссию за досрочное погашение*.

Доход заемщика

Размер денежных средств, периодически поступающих в собственность *заемщика*. Учитывается банком при проведении *андеррайтинга* потенциальных заемщиков с целью определения их кредитоспособности. В зависимости от размера дохода банк может принять положительное решение о выдаче *кредита*, отказать в выдаче кредита или предложить заемщику кредит на меньшую сумму или на других условиях.

В качестве дохода заемщика могут учитываться заработная плата, пенсия, дивиденды от ценных бумаг, плата за сдачу в наем квартиры, гаража, дачи, автомобиля, отчисления по авторским правам. В случае с заработной платой доход должен быть подтвержден *справкой по форме 2-НДФЛ* или *справкой о доходе в свободной форме*.

ДСАГО (добровольное страхование автогражданской ответственности)

Один из видов *автострахования*. ДСАГО – это добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. ДСАГО является дополнением к *ОСАГО* на тот случай, если размер ущерба превысит максимально допустимый размер компенсации по *ОСАГО*. В этом случае сумма такого превышения покрывается из страховых выплат по полису ДСАГО. Срок действия *договора* ДСАГО совпадает со сроком действия договора *ОСАГО*.

Ежемесячный платеж

Сумма, которую *заемщик* обязан каждый месяц вносить в банк по *графику платежей по кредиту* в счет погашения

кредита. Ежемесячный платеж может вноситься наличными в кассу, наличными через *банкомат*, денежным переводом, перечислением со счета на счет, зачислением на ссудный счет. Традиционно в России используются две системы погашения кредитов – *аннуитетная система платежей* и *дифференцированная система платежей*.

Заем

См. *Кредит*.

Заемщик

Физическое или юридическое лицо, которому банк предоставляет в пользование денежные средства на основании *кредитного договора*. Заемщик обязан погасить *кредит* и начисленные по нему *проценты* в срок и с периодичностью, которые указаны в кредитном договоре. Как правило, платежи по кредиту осуществляются по *аннуитетной* или *дифференцированной* системам.

Банк осуществляет проверку потенциальных заемщиков при помощи систем *андеррайтинга*. Банк вправе потребовать от заемщика предоставить *поручителей* или *залог* по кредиту.

В случае, когда один кредит выдается нескольким заемщикам (например, ипотечный кредит оформляется на семью), они называются *созаемщиками*. Также *созаемщики* могут быть привлечены к получению кредита, если по оценке банка доходы заемщика недостаточны для обеспечения его кредитоспособности. В этом случае доходы *созаемщика* учитываются при расчете суммы кредита. Как правило, *созаемщиком* выступает супруг (супруга) или член семьи заемщика.

Созаемщик несет солидарную ответственность по возврату займа. При солидарной ответственности в случае просрочки платежей по кредиту банк предъявляет претензии одновременно и к заемщику, и к *созаемщику*.

Закладная

Закладная – именная ценная бумага, удостоверяющая право залога на имущество, обремененное кредитом. Первоначально залогодержателю *закладную*

выдает орган, осуществляющий *государственную регистрацию ипотеки*.

Залог

Имущество или другие ценности, которые обеспечивают исполнение обязательств, принятых на себя должником – *заемщиком*. Если он не исполнил свои обязательства, кредитор имеет право обратиться взыскание на предмет залога и удовлетворить свое требование за счет средств, вырученных от продажи заложенного имущества. В отношении имущества, ставшего объектом залога, употребляется термин «предмет залога».

Традиционно предметами залога в банках могут быть *объекты недвижимости*, банковские *депозиты*, ценные бумаги, драгоценности и драгоценные металлы, предметы искусства и антиквариат, транспортные средства, авторские права. В качестве залога по *ипотечному кредиту* могут выступать как приобретаемое жилье, так и уже имеющаяся в собственности должника *недвижимость*, а также права требования на имущество.

Лицо, которое передает свою собственность в залог – является *залогодателем*. Лицо, которое принимает собственность своего заемщика в залог, является *залогодержателем*.

Залогодатель

Физическое или юридическое лицо, которое передает в залог какое-либо имущество, принадлежащее ему на праве собственности, для обеспечения исполнения денежного обязательства по *кредитному договору*. То есть если вы берете *кредит* под залог своей квартиры, то вы и являетесь залогодателем. Залогодателем по *ипотечному кредиту* могут быть заемщик или *созаемщики*, в чью собственность оформляется приобретаемое жилье.

Залогодержатель

Юридическое лицо, которое принимает от *заемщика* в залог какое-либо имущество в обеспечение исполнения денежного обязательства по *кредитному договору*. Право залогодержателя на по-

лучение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному *ипотекой*, удостоверяет закладная.

Если заемщик не исполняет свои обязательства перед залогодержателем, то последний имеет право возместить понесенные убытки за счет выручки от продажи заложенного имущества. Залогодержатель имеет также право получить удовлетворение из *страхового возмещения* за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение не произошли по причинам, за которые отвечает залогодержатель. Залогодержателем по ипотечному кредиту может выступать банк, АИЖК, а также другие организации, выкупившие кредит у банка – первоначального кредитора.

Заявка на получение кредита

Заявление клиента на выдачу *кредита*. Обычно оформляется в виде *анкеты-заявления*. Существует также *форма электронных заявок*.

Инвестиционное кредитование

Разновидность кредитования, при котором *кредит* целево направляется на реализацию нового коммерческого проекта, модернизацию производства, строительства и т. п. Инвестиционные кредиты могут быть как разовыми, так и предоставляться в виде *кредитной линии*. Обычно при инвестиционном кредитовании банки требуют от заемщика предоставить *бизнес-план* и *технико-экономическое обоснование* проекта, а также финансовую отчетность заемщика за два последних года

Индекс LIBOR

См. *Ставка LIBOR*.

Индекс MosPrime

См. *Ставка MosPrime*.

Ипотека (ипотечный кредит)

Ипотека – это разновидность *кредита*, обеспеченного в качестве предмета залога каким-либо *объектом недвижимости*. Как правило, в качестве такого

объекта выступает недвижимость, которая приобретается на средства самого кредита. Ипотечный кредит может быть предоставлен как наличными деньгами, так и безналичным перечислением денег на счет *заемщика* или перечислением денег на счет продавца недвижимости. Кроме того, термином «ипотека» обозначается самый механизм залога недвижимости на основании ипотечного договора. Этим же термином обозначают и *рынок ипотечного кредитования* в целом.

Ипотечная сделка

Сделка по приобретению *объекта недвижимости* за счет *ипотечного кредита*.

Ипотечный договор

См. *Договор кредитный*.

КАСКО

Популярный вид *автострахования*. Добровольное страхование автомобиля от ущерба или утраты автомобиля (например, ущерб от ДТП, повреждение, угон и т. п.). КАСКО является видом имущественного страхования и не включает в себя страхование пассажиров и перевозимого имущества (грузов) или ответственности перед третьими лицами и т. д.

В российской страховой практике есть понятие «полного КАСКО» (клиент страхует автомобиль от всех возможных видов ущерба) и «неполного КАСКО» (клиент страхует автомобиль только от некоторых видов ущерба, например, только от угона). КАСКО, как правило, является обязательным условием при *кредитовании на покупку автомобиля*.

Коллектор

Специализированная организация или уполномоченное лицо, занимающееся взысканием просроченных долгов. Как правило, при неоднократном нарушении *заемщиком* условий *кредитного договора*, банк передает право на взыскание долга коллектору. Обычно коллекторы работают в формате специализированных коллекторских агентств. Кроме того, в составе самих банков могут создаваться собственные коллекторские службы.

Кредит

Кредит (ссуда, заем) – деньги, которые *кредитор* дает *заемщику* на определенное время и на определенных условиях. Выдача кредитов является одним из основных направлений в деятельности банков. Платой за пользование кредита являются *проценты по кредиту*. Условия кредита обычно оговариваются в *кредитном договоре*.

Кредиты бывают двух основных типов – розничные и корпоративные.

Виды розничных кредитов: потребительский кредит (кредит наличными), кредит на неотложные нужды), кредит на образование, кредит на отдых, кредитная карта, кредит на покупку автомобиля, *ипотечный кредит*.

Виды корпоративных кредитов: кредит на развитие бизнеса, кредит на пополнение оборотных средств, банковская гарантия, овердрафт, кредитная линия.

Существуют также такие формы кредитных заимствования, как лизинг и факторинг.

Кроме того, термином «Кредит» обозначается регистрация (в системе бухгалтерского учета с двойной записью) получения услуг, оказанных компании. Это делается при помощи внесения записи, которая фиксирует общую сумму полученных компанией товаров и услуг и имя поставщика товаров или услуг. Кредитная запись в системе учета с двойной записью компании представляет либо уменьшение активов компании, либо увеличение ее обязательств (дебет-кредит). В активных счетах, предназначенных для учета движения хозяйственных средств, в кредит записывается уменьшение средств; в пассивных счетах, предназначенных для учета источников средств, в кредите отражают начальное сальдо и его увеличение. В активном счете дебет больше кредита или равен ему, в пассивном – кредит больше дебета или равен ему.

Кредит наличными

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на неотложные нужды

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на образование

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на отдых

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на покупку автомобиля

Кредит на покупку автомобиля – специализированный *кредит* на приобретение транспортного средства. В рамках этого вида кредитования выдаются кредиты на приобретение автомобилей, мотоциклов, автоприцепов, катеров, яхт и иных транспортных средств. Как правило, такой кредит выдается при условии наличия у *заемщика первоначального взноса* не менее 10% от суммы покупки. Обычно при автокредитовании предметом *залога* становится приобретаемое транспортное средство.

Частым условием автокредитования является наличие таких видов страховки, как *ОСАГО* и *КАСКО*.

Существуют специальные кредитные учреждения, специализирующиеся исключительно на выдаче кредитов на покупку автомобиля, – так называемые автобанки. Обычно это финансовые подразделения крупных мировых автоконцернов (BMW, Peugeot, Volvo, Toyota, Nissan и другие), которые таким образом стимулируют рост продаж своей продукции.

Кредитная история

Информация о том, брали ли вы в *банках* кредиты и насколько дисциплинированно возвращали их. В кредитной истории фиксируются сроки, условия и суммы *кредитов*, которые вы брали. Кроме того, кредитную историю может дополнять информация из телефонных компаний или коммунальных служб, которые предоставляют свои услуги в кредит, а также информация о кредитах, при получении которых вы выступили в качестве *поручителя*.

Кредитные истории ведутся и хранятся в *бюро кредитных историй*. Бюро кредитных историй в обязательном порядке передают информацию об имеющихся в их базах данных кредитных историях в *Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ)* при Центробанке РФ.

В соответствии с законом о кредитных историях передача данных в БКИ осуществляется только с вашего согласия. Кроме того, 1 раз в год вы имеете право бесплатно ознакомиться с содержанием вашей кредитной истории в том БКИ, где она хранится.

Кредитная история является одним из основных факторов при проведении андеррайтинга заемщика.

Кредитная карта

См. *Банковская карта.*

Кредитная линия

Кредитная линия – это обязательство банка предоставлять заемщику в течение определенного периода *кредиты* в пределах некоего согласованного лимита. Таким образом, по сути, кредитная линия – это договоренность о цепочке кредитов. Она позволяет как кредитору, так и заемщику планировать более долгосрочные кредитные отношения. Обязательство открыть кредитную линию не зависит от рыночной конъюнктуры и может быть отозвано банком лишь при нарушении условий *кредитного договора*.

Кредитная ставка

См. *Проценты по кредиту.*

Кредитное учреждение (кредитно-финансовое учреждение)

См. *Банк.*

Кредитный договор

См. *Договор кредитный.*

Кредитный комитет

Коллегиальный орган в банке, который одобряет или отклоняет кандидатуры потенциальных заемщиков и утверждает конкретные условия кредитования для каждого из обратившихся в банк за *кредитом*.

Кредитор

Банк или другое финансовое учреждение, выдающее кредиты заемщикам на основании *андеррайтинга* – оценки их кредитоспособности, и осуществляющее последующее обслуживание выданных кредитов. В более широком смысле креди-

тор – любое физическое или юридическое лицо, одолжившее деньги другому лицу.

Кредитоспособность

Способность заемщика выполнять принимаемые на себя обязательства по погашению *кредита*. Степень кредитоспособности потенциальных заемщиков банк выявляет в ходе *андеррайтинга*.

Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущее и прогнозируемое финансовое положение, наличие в собственности ликвидных активов, способность мобилизовать денежные средства из различных источников. При оценке кредитоспособности важную роль играет *кредитная история* заемщика.

Кредит потребительский

Термин «потребительский кредит» употребляется в двух значениях.

В широком значении под потребительским кредитом воспринимается любой розничный *кредит*, то есть ссуда, выдаваемая банками физическим лицам. Это могут быть кредиты на приобретение жилья или иной недвижимости (ипотечные кредиты), кредиты на приобретение автомобиля или других транспортных средств (автокредиты), кредиты на приобретение каких-либо товаров и услуг или на любые неотложные нужды.

В более узком значении под потребительскими кредитами понимаются все розничные кредиты, за исключением ипотеки и автокредитов. Различаются несколько основных видов потребительских кредитов.

Кредит на образование – это потребительский кредит, выдаваемый на оплату обучения. Как правило, такие кредиты выдаются на условиях льготного периода на весь период обучения.

Кредит на отдых – это потребительский кредит, выдаваемый на оплату отдыха (тура). Как правило, выдается на короткий срок (3–6 месяцев) и может быть получен через турфирму, являющуюся партнером банка, выдающего такие кредиты.

Кредит наличными (нецелевой кредит, кредит на неотложные нужды) – классический вид потребительского кредита, при котором заемщик получает кредитные средства наличными или перечислением на свой банковский счет и волен распоряжаться ими по своему усмотрению, без каких-либо ограничений.

Кроме того, широкое распространение получили так называемые экспресс-кредиты – небольшие оперативные ссуды, которые выдаются представителями банков в крупных торговых центрах на покупку какого-либо товара. Экспресс-кредиты отличаются повышенным процентом, но *андеррайтинг* по ним, как правило, сведен к прохождению *скоринга* и занимает не более 1 часа.

В некоторых случаях для получения потребительского кредита требуются *поручители и/или залог*.

Лизинг (финансовая аренда)

Лизинг – формат долгосрочной аренды имущества, оборудования и иных ресурсов с правом выкупа.

Компания, которая берет оборудование или имущество в лизинг, называется лизингополучателем. Компания, занимающаяся предоставлением услуг лизинга, называется лизингодателем. Как правило, этой деятельностью занимаются специализированные *лизинговые компании* или специальные структурные подразделения *банков*.

По завершению срока лизинга он может быть продлен, взятые в аренду ресурсы могут быть выкуплены либо возвращены лизингодателю.

Практикуются сроки лизинга от 3 месяцев до 5 лет. Оплата лизинга производится по лизинговой ставке, которая включает в себя плату за аренду, плату за амортизацию оборудования, прибыль лизингодателя.

Лизинг выгоден рядом налоговыми послаблениями для компаний, которые берут в лизинг какое-либо имущество или оборудование.

Существуют такие виды лизинга, как лизинг транспортных средств, лизинг недвижимости, лизинг оборудования, лизинг персонала. Большую часть лизин-

гового рынка занимает транспортный лизинг, ряд российских лизинговых компаний специализируются исключительно на этой разновидности лизинга. В России лизинговая деятельность регулируется федеральным законом «О лизинге».

Лизинговая компания

Компания, специализирующаяся на предоставлении услуг *лизинга*. Обычно это либо независимые финансовые компании, либо «дочерние» подразделения *банков*, либо «специальные фирмы, учрежденные крупнейшими мировыми производителями автомобилей. Лизинговые компании бывают универсальными (занимаются всеми видами лизинга) или специализированными (например, занимаются исключительно лизингом транспорта или лизингом персонала).

Ликвидность

Экономический термин, характеризующий ценности (активы) с точки зрения возможности их оперативно реализовать по цене, близкой к рыночной. Чем легче и быстрее можно получить за актив его полную стоимость, тем выше ликвидность такого актива. В зависимости от этого различаются высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные активы. Соответственно, в качестве предмета *залога* в обеспечение кредитов *банки* предпочитают видеть высоколиквидные активы – недвижимость, транспортные средства.

Льготный период (грейс-период)

Период времени, в течение которого при соблюдении некоторых условий *проценты* на сумму *кредита* не начисляются. Традиционно льготный период используется при выпуске *кредитных карт* и составляет 30 или 50 дней. В течение этого времени клиент может оплатить баланс на кредитной карте без процентов.

Льготный период применяется лишь в том случае, если клиент оплачивает весь свой счет в полном объеме каждый месяц. Система льготных периодов позволяет аккуратному клиенту пользоваться кредитными средствами *банка* без процентов.

Кроме того, термин «льготный период» в некоторых видах кредитования обозначает время, в течение которого *заемщик* выплачивает банку исключительно *проценты по кредиту*, а по окончании этого периода начинает выплачивать и *основной долг*. Часто в этом значении льготный период применяется в *образовательном кредитовании*.

Мораторий на досрочное погашение кредита

Период времени, начиная со дня фактического предоставления *кредита*, в течение которого *банк* запрещает *заемщику* частично или полностью *досрочно погашать кредит*.

Недвижимость

Недвижимостью считают то, что невозможно переместить без несоразмерного ущерба их назначению. Например, к числу *объектов недвижимости* относят любые здания, части зданий (квартира, офис), сооружения, строения, леса, водоемы и т. п.

Недвижимость является обязательным предметом *залога* при *ипотеке*, а также может выступать в качестве залога в других видах кредитования. Недвижимость относится к *группе высоколиквидных активов*. В зависимости от своего предназначения (для жилья человека или для работы человека или хранения и функционирования каких-либо механизмов, аппаратов и материалов) недвижимость делится на два типа – *жилая* и *нежилая*. Юридически все кредиты, выдаваемые под залог недвижимости, считаются *ипотечными*.

Нерезидент

Юридическое или физическое лицо, не являющееся *резидентом*.

Оборотные средства

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, обеспечивающих *плановое функционирование* компании (производство, накладные расходы, оплата труда, реализация продукции). Обычно под оборотными средствами подразумеваются *финансовые ресурсы* со сроком

обращения 1 год или менее. Оборотные средства также могут называться *текущими активами*, *оборотным фондом*, *оборотным капиталом*. В более широком смысле оборотные средства – это не только *финансовые ресурсы*, но и *товарно-материальные ценности*.

По источникам формирования оборотные средства разделяются на *собственные оборотные средства* (например, *уставной фонд*, *капитал*), *заемные оборотные средства* (например, *банковский кредит*) и *привлеченные оборотные средства* (*кредиторская задолженность*).

В бизнес-практике практикуется *выдача кредитов* на пополнение оборотных средств, то есть *ссуд*, цель которых – *поддержание* или *расширение* текущей деятельности *заемщика*.

Образовательное кредитование

См. *Кредит потребительский*.

Обращение взыскания на заложенное имущество

Залогодержатель вправе обратиться взыскание на имущество, ставшее предметом *залога*, чтобы за счет выручки от его реализации компенсировать *убытки*, которые возникли в результате *неуплаты* или *несвоевременной уплаты* долга заемщиком или *дефолта* заемщика.

Обычно в соответствии с условиями кредитного договора залогодержатель вправе требовать обращения взыскания на имущество, которое служит залогом по *ипотеке*, при систематическом нарушении сроков внесения платежей по кредиту. Как правило, систематическим нарушением считается задержка платежей более трех раз в течение 12 месяцев, даже если допущенные просрочки были незначительными.

Объект недвижимости

Любые, непосредственно связанные с землей объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно (здания, части зданий, сооружения, строения, леса и т. п.). Объекты недвижимости выступают предметом *залога* при *ипотеке* и в этом качестве подлежат *государственной регистрации*.

Объекты недвижимости могут быть как жилыми (квартира, дом, коттедж, дача), то есть предназначенными для проживания людей, так и нежилыми (офис, склад, производственное помещение, гараж), то есть предназначенными для работы людей, хранения или функционирования каких-либо предметов, материалов и вещей.

В случае с кредитами на приобретение жилья объектами недвижимости выступают квартиры, дома, коттеджи, дачи.

Обязательное медицинское страхование (ОМС)

Составная часть государственного социального страхования, обеспечивающая всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. ОМС является всеобщим для населения и реализуется в соответствии с программами обязательного медицинского страхования, которые гарантируют объем и условия оказания медицинской и лекарственной помощи гражданам.

Овердрафт

Возможность лимитированного отрицательного баланса на счету/карте клиента банка. По сути овердрафт представляет собой форму *кредита*. Обычно устанавливается лимит по овердрафту – сумма, до которой может накапливаться отрицательный баланс.

Также существуют кредиты в форме овердрафта – то есть кредиты без фиксированной даты полного погашения. При поступлении платежей на счет клиента часть из них идет на погашение *основного долга, процентов и комиссий*, а часть – на пополнение доступного кредитного лимита, в рамках которого клиент может пользоваться кредитами вновь.

ОСАГО

Один из видов *автострахования*. ДСАГО – это добровольное страхование гражданской ответственности владельцев

транспортных средств за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц.

В России ОСАГО введено в соответствии с федеральным законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», который действует с 1 июля 2003 года. Под гражданской ответственностью, в соответствии с положениями Гражданского Кодекса РФ (глава 59), понимается обязанность лица, причинившего вред, возместить его потерпевшему в полном объеме. При этом риск возникновения ответственности за причинение вреда может быть застрахован. В этом случае ущерб потерпевшему возмещает *страховая компания* – в размере и на условиях, предусмотренных *страховым договором*. Управление транспортным средством без полиса ОСАГО в России запрещено. Полис ОСАГО действует только на территории России.

Основной долг

Основной долг – это долг *заемщика* перед банком без учета *процентов* по кредиту, то есть сама сумма *кредита*. В процессе погашения кредита основной долг уменьшается. Его размер на ту или иную дату называется остатком основного долга или остатком ссудной задолженности.

Остаток ссудной задолженности

См. *Основной долг*.

Оценка недвижимости (оценка предмета ипотеки)

Оценка стоимости *объекта недвижимости*. При *ипотеке* применяется для определения соответствия *предмета залога* сумме *кредита*. Оценка производится независимым экспертом – профессиональным оценщиком или *оценочным агентством*. Оценка осуществляется за счет заемщика. Проведение оценки – обязательное условие ипотечного кредитования.

Оценщик

Специалист, занимающийся оценкой стоимости объектов собственности. Оценщиком, непосредственно осуществ-

включающим оценочную практику, является физическое лицо, прошедшее подготовку и обучение, в том числе в учреждениях дополнительного и профессионального образования, и получившее лицензию на право осуществления работ (услуг) в области оценочной деятельности (см. Лицензирование оценочной деятельности).

Оценщик должен владеть знаниями в области: стандартов оценки; методологических, методических и инструктивных материалов, норм и нормативов финансовых затрат, ставок арендной платы, налогов и т. п., методов определения рыночной величины различных стоимостей оцениваемой собственности; отечественного и зарубежного опыта работы оценщиков; основ организации строительства, производства продукции и услуг, анализа хозяйственной деятельности; бухгалтерского учета, методов составления отчетности; правил и норм охраны труда. Оценщик обязан соблюдать стандарты профессиональной этики. Специализируясь в одном или нескольких видах оценочной деятельности (например, оценка стоимости предприятия (бизнеса), недвижимости, машин и оборудования, земли, нематериальных активов, ювелирных изделий, инвестиционных проектов), оценщик должен обладать навыками в проведении маркетинговых исследований, умением устанавливать деловые контакты с потенциальными заказчиками, способностями на обоюдовыгодных условиях заключить договор о работе, быстро и квалифицированно выполнить все процедуры оценки, профессионально составить письменный отчет об оценке стоимости объекта собственности, исключая неполное и двусмысленное толкование результатов проделанной работы. Оценщик обязан соблюдать полную конфиденциальность в отношении полученной при работе над заказом информации с учетом требований Закона РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (1998 г.).

Физическое лицо может приобрести статус индивидуального предпринимателя, получить лицензию на осуществление конкретного вида оценочной де-

ятельности и самостоятельно оказывать услуги по проведению оценки. В качестве организатора оценочной практики могут выступать юридические лица, имеющие лицензию на осуществление работ (услуг) в области оценочной деятельности. В этом случае такие юридические лица организуют заключение договоров на проведение оценки с потребителями, привлекают по договору или зачисляются в штат лицензированных оценщиков и обеспечивают их работу. Практика оценщика регулируется соответствующими правилами или стандартами оценки.

Паспорт транспортного средства (ПТС)

ПТС – это документ государственного образца, идентифицирующий автомобиль. ПТС содержит сведения об основных технических характеристиках транспортного средства, модели, цвете, годе выпуска, а также о владельце, о месте и времени постановки на учет и снятия с учета. ПТС оформляется специальными подразделениями ГАИ. При *автокредитовании* ПТС хранится в банке, а на руки владельцу автомобиля выдается его копия.

Первичный рынок жилья

Рынок жилья, право собственности еще не *зарегистрировано в уполномоченном регистрирующем органе*. В первичный рынок жилья входит любое жилье, которое еще не эксплуатировалось по назначению, а также жилые объекты, незавершенные строительством.

Первоначальный взнос

Первоначальный взнос – часть стоимости квартиры, автомобиля, товара, которую *заемщик* оплачивает из собственных средств.

Традиционно при *ипотечном кредитовании* или при *автокредитовании* банк ставит условием наличие у заемщика первоначального взноса в размере не менее 10% от стоимости квартиры, дома или автомобиля. Существуют также кредитные продукты и без первоначального взноса. Обычно чем выше размер первоначального взноса, тем выше шансы на получение кредита.

ПИН-код

Числовой пароль из 4 цифр, позволяющей клиенту банка оперировать своей банковской картой.

Плавающая процентная ставка

Плавающая процентная ставка – одна из разновидностей *процентной ставки*. Это плата, которую банк взимает с *заемщика* за предоставленный *кредит*. Проценты выплачиваются в *валюте кредита*. Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны.

Есть два типа процентной ставки.

Фиксированная процентная ставка устанавливается в виде конкретного показателя, который прописан в *кредитном договоре* (например, 18% годовых).

Плавающая процентная ставка устанавливается в виде некоей цифры, привязанной к какому-либо индексу. Например: 5% + ставка рефинансирования ЦБ РФ. Это означает, что проценты на тот период времени, пока ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 11%, ставка по вашему кредиту будет составлять 16%, если ставка рефинансирования ЦБ РФ увеличится до 12%, ставка по вашему кредиту будет составлять 17%.

Как правило, плавающая процентная ставка устанавливается с использованием таких индикаторов, как *ставка рефинансирования ЦБ РФ*, *ставка LIBOR*, *ставка MosPrime*.

Пластиковая карта

См. *Банковская карта*.

Погашение кредита

Выплата *заемщиком основного долга* и *процентов* за пользование кредитом. Полное погашение кредита означает, что кредит и проценты по нему выплачены полностью, частичное погашение кредита означает, что кредит и проценты по нему выплачены частично. Погашение кредита производится в соответствии с *кредитным договором* и *графиком погашения платежей*.

Заемщик может осуществить *досрочное погашение кредита*, однако в этом случае банк имеет право взимать дополнительную *комиссию* за досрочное погашение, если это предусмотрено кредитным договором. На практике чаще всего используются две основные системы погашения кредита – *аннуитетная* и *дифференцированная*. Погашение кредита отражается в *кредитной истории* заемщика.

Полная стоимость кредита

Полная стоимость кредита (ПСК) – это термин, обозначающий всю сумму, которую *заемщик* должен уплатить банку и (если обязательным условием кредита является страховка) *страховой компании* за пользование *кредитом*. В полную стоимость кредита включается сумма *основного долга*, *проценты по кредиту*, *любые комиссии*, сопровождающие кредит, плата за выпуск и годовое обслуживание кредитных и расчетных (дебетовых) карт и т. п. В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности», кредитная организация обязана предоставить заемщику информацию о полной стоимости кредита до заключения *кредитного договора*.

Поручитель

Поручитель – это лицо, которое принимает на себя солидарную с *заемщиком* ответственность за исполнение обязательств по *кредиту* перед банком. В случае *дефолта заемщика* поручитель несет обязательства по погашению кредита. В качестве поручителя могут выступать как физические лица (например, ваши родственники или близкие люди), так и юридические лица (например, компания, в которой вы работаете). Идеальным вариантом считается, когда поручителем выступает компания, являющаяся клиентом банка, в котором берется кредит.

Участие поручителей в кредитной сделке оговаривается условиями *кредитного договора*. Кроме того, между банком и поручителем заключается специальный договор поручительства.

Если вы выступаете в качестве поручителя, то это отражается в вашей *кредитной истории*.

В ходе *андеррайтинга заемщика* банк может потребовать наличие поручителей. В зависимости от условий того или иного кредита, наличие поручителей может быть обязательным (без этого выдача кредита невозможна) или желательным (это повысит шанс на положительное решение банка о выдаче кредита).

ПОС-терминал

Терминал в торговой или сервисной организации (магазин, отель, ресторан и т. п.) для совершения *транзакций* – операций по *банковской пластиковой карте*.

Потребительский кредит

См. *Кредит потребительский*.

Правообладатель

Лицо, которое обладает правами на *объекты недвижимого имущества*, подлежащими *государственной регистрации* в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Правопреемник

Юридическое или физическое лицо, к которому переходят права или обязательства другого юридического или физического лица.

Например, в страховании лицо, которому передается право по *страховому полису*. Правопреемник не может иметь больше прав по полису, чем лицо, передавшее права по полису (цедент). Право регресса (Right of Recourse) – право физического или юридического лица после выполнения им возложенных на него в силу договора или закона имущественных обязательств требовать возмещения соответствующего ущерба от другого лица, которое несет ответственность за возникновение обстоятельств, приведших к возможности применения такого права. В страховании *страховщик*, выплатив сумму *страхового возмещения*, имеет право предъявить претензию к лицу, ответственному за возникновение *страхового случая*. В кредитовании, в случае если банк передал права

на взыскание долга *заемщика коллектору*, последний становится правопреемником банка по взысканию долга.

Предмет залога

Предмет залога – это имущество или другие ценности, которые при крупных *кредитах* поступают в *залог* банку.

Если вы берете кредит с оформлением залога, то вы становитесь *залогодателем*, а банк – *залогодержателем*. Если вы по каким-либо причинам не выполняете своих обязательств по кредиту, банк имеет право обратиться взыскание на предмет залога и реализовать его, чтобы получить свои деньги за счет средств, вырученных от продажи заложенного имущества.

В *автокредитовании* предметом залога выступают приобретаемые в кредит автомобили. В этом случае они, как правило, обязательно страхуются. В других видах кредитования предметом залога могут также быть банковские депозиты, ценные бумаги, драгоценности и драгоценные металлы, предметы искусства и антиквариат, авторские права.

Проверка заемщика

См. *Андеррайтинг*.

Проектное кредитование

Проектное кредитование (project loan) – это разновидность кредитов, которые выдаются целево на реализацию новых коммерческих проектов, например – открытие нового предприятия, производства, внедрение новой продукции или новых технологий, открытие торговой точки и т. п. При проектном кредитовании *банки* запрашивают у *заемщика* *бизнес-план* и *технико-экономическое обоснование проекта*.

Как правило, при проектном кредитовании банки назначают наблюдателя от банка, который следит за ходом реализации проекта и соответствием бизнес-плану. При крупномасштабном проектном кредитовании нередко банки финансируют проект «в складчину», формируя кредитный пул или синдикат и предоставляют так называемый синдицированный кредит (кредит от нескольких кредиторов).

Просрочка

Просрочка – это неосуществление *заемщиком* платежа в погашение *кредита* в установленный срок.

В гражданском праве просрочка трактуется как нарушение должником или кредитором предусмотренных законом или договором сроков исполнения обязательства (например, заемщик не выплачивает кредит или кредитор не предоставляет его в соответствии со сроками, оговоренными в *кредитном договоре*). Кроме того, при систематической просрочке (более трех раз в год) кредитор имеет право требовать от заемщика досрочно погасить кредит или наложить взыскание на предмет *залога*.

Процентный период

Процентный период – интервал времени, учитываемый при определении *процентов по кредиту*. Традиционно это календарный месяц или 30 дней.

Проценты по депозиту

Плата, которую *банк* выплачивает *вкладчику* за пользование *депозитом*. Исчисляется в виде процентов на сумму депозита за год (например, 10% годовых). Проценты выплачиваются в валюте депозита. Величина процентной ставки по тому или иному виду депозита зависит от срока депозита и суммы.

Проценты по кредиту (проценты за пользование кредитом, процентная ставка)

Плата, которую *банк* взимает с *заемщика* за предоставленный *кредит*. Исчисляется в виде процентов на сумму кредита за год (например, 18% годовых). Проценты выплачиваются в *валюте кредита*.

Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны. Размер процентной ставки определяется *кредитным договором*.

Банк имеет право взимать проценты по кредиту только за тот период, когда

заемщик фактически пользовался кредитом. По мере *погашения кредита* проценты начисляются только на оставшуюся сумму кредита. Заемщик вносит проценты вместе с частью *основного долга* в соответствии с *графиком платежей* по кредиту, который определен кредитным договором.

Проценты по кредиту являются частью *полной стоимости кредита*. Оценив ее, вы можете точнее определить, *во сколько обойдется вам кредит*.

Процентная ставка может быть как фиксированной, так и плавающей. Плавающая процентная ставка устанавливается в виде некоей цифры, привязанной к какому-либо индексу. Например: 5% + ставка рефинансирования ЦБ РФ. Это означает, что проценты на тот период времени, пока ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 11%, ставка по вашему кредиту будет составлять 16%, если ставка рефинансирования ЦБ РФ увеличится до 12%, ставка по вашему кредиту будет составлять 17%.

Как правило, плавающая процентная ставка устанавливается с использованием таких индикаторов, как *ставка рефинансирования ЦБ РФ*, *ставка LIBOR*, *ставка MosPrime*. Фиксированная процентная ставка – цифра, устанавливаемая условиями кредитного договора без привязки к какому-либо индикатору.

Прямая (чистая) продажа

Сделка купли – продажи, когда *недвижимость* приобретает напрямую у продавца, причем в доме или квартире никто не прописан и не живет, либо между продавцом и покупателем достигнута договоренность об освобождении квартиры в течение оговоренного срока.

Пул кредитный

Группа *кредитов* с однородными характеристиками (например, кредиты на покупку жилья, в долларах, на срок 15 лет). В случае с ипотекой кредитный пул – это пул ипотечных кредитов, служит обеспечением долговых ценных бумаг – например, ипотечных облигаций, которые *банк* выпускает в результате сделки по *секьюритизации*.

Регистрация ипотеки

Процесс регистрации ипотечной сделки в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. Порядок регистрации ипотеки установлен федеральным законом *о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним*.

Ипотека регистрируется по месту нахождения имущества, являющегося предметом ипотеки. Все расходы по оформлению регистрации возлагаются на *залогодателя*, если иное не предусмотрено соглашением между ним и *залогодержателем*.

Резидент

Юридическое или физическое лицо, являющееся гражданином данной страны или компанией, зарегистрированной в данной стране.

В налоговом законодательстве резидент – лицо (юридическое, физическое), имеющее постоянное местопребывание в данной стране; по британскому праву – лицо, живущее в стране постоянно или значительный период времени или имеющее в ней постоянное жилище.

Физическое лицо рассматривается как резидент, если проживает в стране более 6 месяцев в данном налоговом году или имеет там «центр своих жизненных или деловых интересов», или удовлетворяет другому критерию, установленному внутренним законодательством этой страны.

Для юридического лица при этом учитывается время его образования, регистрации, местонахождение «центра управления» (головного офиса) и других аналогичных критериев.

На лиц, признанных резидентами данной страны, распространяется принцип «неограниченной налоговой ответственности», в соответствии с которым они подлежат обложению в этой стране по всем принятым здесь нормам и платят налоги с доходов из любых источников, включая и зарубежные.

Для нерезидентов существует лишь «ограниченная налоговая ответственность»: они обязаны платить налоги только по доходам, происходящим из источников в данной стране.

Несовпадение понятия «резидент» в разных странах может приводить к тому, что одно и то же лицо получает этот статус в двух или более странах. Разрешение спорных ситуаций осуществляется на основе норм внутреннего права каждой страны либо на условиях соответствующих международных налоговых соглашений.

Бывает, что понятие «резидент», применяемое в гражданском, торговом и других отраслях права, не совпадает с его значением в налоговом законодательстве даже в пределах одной страны.

Рефинансирование

Рефинансирование – термин, обозначающий процесс реструктуризации (оптимизации) каких-либо финансовых обязательств.

Рефинансирование кредита – получение *заемщиком* нового *кредита* (обычно, с более низкой процентной ставкой) с целью погашения старого. Традиционно используется, когда на рынке наблюдается снижение *процентных ставок по кредитам*. Операция рефинансирования проводится как самими *банками*, так и *кредитными брокерами*.

Рефинансирование банковское – обеспечение ссудных операций банка заимствованиями на более льготных условиях. Например, коммерческий банк берет межбанковские кредиты или кредиты *Центробанка* для обеспечения кредитов своим клиентам.

Кроме того, термин «рефинансирование» используется при обозначении выпуска какой-либо компанией новых ценных бумаг для погашения ценных бумаг с уже истекающими сроками или изменения условий корпоративного кредита (срока, процентов т. п.).

Риэлтор, риэлторское агентство

См. *Агентство недвижимости*.

Риэлторская деятельность (сделки с недвижимостью)

Деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с *объектами недвижимости* – земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. Осуществляется про-

фессиональными риэлторами – *агентствами недвижимости*.

Риэлторы продают или покупают жилье по поручению других участников рынка недвижимости, а также реализуют недвижимость из собственных фондов.

В рамках риэлторской деятельности осуществляются следующие основные виды сделок с недвижимостью:

– купля-продажа – переход права собственности от продавца к покупателю по договорной цене;

– мена (обмен) – обмен собственностью между двумя и более сторонами на договорных условиях;

– дарение – добровольная безвозмездная передача прав собственности юридическому или физическому лицу;

– наследование – переход собственности наследнику после смерти собственника;

– приватизация недвижимости – передача в собственность юридических или физических лиц недвижимости, находящейся в их пользовании или владении;

– аренда (наем) – передача собственности (жилья, офиса, склада и т. п.) в пользование физическому или юридическому лицу по договорной цене и на определенный срок.

Сделки с недвижимостью

См. Риэлторская деятельность.

Сейф (сейфовая ячейка)

См. Банковская ячейка.

Секьюритизация

Секьюритизация (от англ. securitisation) – выпуск и реализация ценных бумаг, обеспеченных какими-либо активами. Это традиционный способ привлечения банками денежных средств на фондовом рынке. Активы, которые обеспечивают секьюритизацию, должны отвечать таким требованиям, как наличие рыночной стоимости и денежного потока для покрытия текущих платежей по ценным бумагам.

Часто секьюритизация обеспечивается закладными по ипотеке и пулом ипотечных кредитов.

Существуют следующие виды секьюритизации:

- MBS (mortgage-backed securities) – ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотечных кредитов;
- CDO (collateralized debt obligations) – ценные бумаги, обеспеченные пулом из различных типов долговых инструментов, который может включать корпоративные облигации, выданные финансовыми институтами кредиты или транши ценных бумаг, выпущенных в рамках сделок по секьюритизации;
- CMO (Collateralized Mortgage Obligation) – ценная бумага, обеспеченная пулом ценных бумаг, обеспеченных закладными, структура которого предполагает наличие нескольких типов ценных бумаг с различными сроками погашения;
- CMBS (Commercial Mortgage-Backed Securities) – ипотечные ценные бумаги, выпущенные под залог коммерческой недвижимости (отели, торговые центры, офисы, складские комплексы, производственные помещения);
- RMBS (Residential Mortgage-Backed Security) – ипотечные ценные бумаги, обеспеченные залогом жилых помещений (квартиры, жилые дома).

Скоринг

Скоринг – это автоматическая система *андеррайтинга* – оценки потенциальных заемщиков.

Скоринговая система представляет собой тест для заемщика, где за каждый ответ начисляется определенное количество баллов, а результаты обрабатываются автоматически специальной компьютерной программой. Работа скоринговых систем основана на анализе имеющихся данных о заемщиках, имеющих сходные характеристики. Если компьютер «замечает» в характеристике соискателя сочетание факторов, которое у него значителен как негативное (например – вы слишком молоды, не имеете высшего образования и не имеете постоянной работы), он выдаст отказ. Кстати, некоторые скоринг-системы размер зарплаты предполагаемого заемщика даже не учитывают, используя собственные сведения о среднем размере доходов населения по той

или иной профессии на местном рынке. Преимущество скоринга в его быстроте – результат получают в считанные минуты. Недостаток – в обезличенности, которая порой приводит к необъяснимому отсеву кандидатов на кредит.

Созаемщик

См. *Заемщик*.

Справка о доходе в свободной форме

Справка о доходе в свободной форме (или справка о доходах по форме банка) – это справка, подтверждающая доходы потенциального заемщика, заверенная работодателем. Обычно банки предлагают предъявить такую справку в тех случаях, когда у заемщика «серая заплата» и его доход невозможно подтвердить *справкой по форме 2-НДФЛ* («серая» зарплата). Традиционно такая справка содержит информацию о том, какой доход заемщик получал в своей компании за тот или иной период, предшествовавший выдаче справки (например, за 6 или за 12 последних месяцев). Справка составляется на бланке компании-работодателя и заверяется печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера с обязательным указанием даты ее оформления. Предоставление справки о доходах является обязательной частью *андеррайтинга* заемщика.

Справка по форме 2-НДФЛ

Официальная справка о доходах, полученная физическим лицом, и удержанных суммах налога, которая формируется бухгалтерией и предназначается для предоставления налоговому органу. Такая справка является подтверждением доходов потенциального заемщика.

Справка по форме 2-НДФЛ выдается компанией-работодателем, заверяется печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера с обязательным указанием даты ее оформления.

В случае если у заемщика доходы неофициальные, справку по форме 2-НДФЛ может заменить *справка о доходах в свободной форме*. Однако при прохождении заемщиком *андеррайтинга* справка по форме 2-НДФЛ предпочтительнее.

Срок кредита

Отрезок времени, на который банк предоставляет *заемщику кредит*. Обычно срок кредита оговаривается в *кредитном договоре*.

Ссуда

См. *Кредит*.

Ссудный счет

Персональный счет заемщика, который открывается ему в банке-кредиторе для перечисления *кредита* и последующего зачисления на него *платежей по кредиту*. Иногда банки устанавливают *комиссию* за обслуживание (ведение) ссудного счета.

Ставка (индекс) LIBOR

LIBOR – London Interbank Offer Rate (лондонская межбанковская ставка предложения) – средневзвешенная ставка рефинансирования кредитов, которую устанавливает Лондонская биржа. Обычно банки используют LIBOR для определения исходного уровня процентов по межбанковским кредитам и для расчета оптимальной процентной ставки на различные виды *кредитов*. Кроме того, ставка LIBOR иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту.

Ставка (индекс) MosPrime

MosPrime – независимая индикативная ставка, которую рассчитывает Национальная валютная ассоциация (НВА) на основе ставок предоставления рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам. При включении *банков* в список для формирования ставки MosPrime принимается во внимание их репутация, финансовое положение, объемы операций и опыт работы на российском валютном рынке. Ставка MosPrime иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ

Ставка рефинансирования (учетная ставка) – ставка, под которую *Централь-*

ный банк Российской Федерации выкупает у коммерческих банков кредиты и другие ликвидные банковские активы и предоставляет кредиты коммерческим банкам с целью рефинансирования.

Помимо этого значение ставки рефинансирования – служить официальным финансовым индикатором при различных денежных операциях. В этом качестве ставка рефинансирования применяется во многих сферах бухгалтерского учета и налогообложения, в том числе:

– для расчета пеней на недоимку по уплате налогов и сборов и расчета процентов при просрочке налоговыми органами возврата излишне уплаченной суммы налога или сбора (в соответствии с Налоговым кодексом РФ);

– для расчета процентов при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты налогов и сборов или при предоставлении налогового кредита (в соответствии с Налоговым кодексом РФ); (п. 9 ст. 78 НК РФ);

– для расчета ряда денежных операций между коммерческими организациями.

Кроме того, ставка рефинансирования ЦБ РФ иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту. В разные годы ставка рефинансирования ЦБ РФ находилась на разных уровнях, доходя до 150% в 1998 году и опускаясь до 10% в 2007 году.

Страхование жизни и трудоспособности

Страхование жизни и трудоспособности гарантирует, что в случае утраты трудоспособности клиента на срок свыше одного месяца в результате наступления *страхового случая* (например, болезнь) *страховая компания* выплачивает *выгодоприобретателю страховую премию*.

Страхование имущества

Отрасль страхования: 1) имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (страхователя) или *выгодоприобретателя*, имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества; 2) договор страхования

имущества, заключенный при отсутствии у страхователя или *выгодоприобретателя* интереса в сохранении застрахованного имущества, недействителен; 3) договор страхования имущества в пользу *выгодоприобретателя* может быть заключен без указания имени или наименования *выгодоприобретателя* (страхование «за счет кого следует»).

При заключении такого договора страхователю выдается страховой полис на предъявителя. При осуществлении страхователем или *выгодоприобретателем* прав по такому договору необходимо представление этого полиса страховщику (см. ст. 930 ГК РФ). Во внешнеторговых отношениях С.и. имеет особенно широкое распространение при перевозке морским путем товаров (карго), поставляемых во исполнение договоров купли-продажи. Страхование перевозимых товаров производится продавцом или покупателем в зависимости от условий договора купли-продажи.

Условия, на которых произведено страхование, указываются в страховом полисе. Страховщик получает условное вознаграждение – страховую премию, выплачиваемую страхователем или лицом, в интересах которого страхование заключено, если обязанность уплаты страховой премии лежит на этом лице. Размер страховой премии зависит от условий, на которых заключено страхование. При страховании, включающем ответственность страховщика за убытки от военных рисков, уплачивается дополнительная страховая премия.

Страхование ипотеки

Обязательным условием *ипотеки* является страхование. Как правило, в ипотечной сделке вы должны использовать три вида страховки – *страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование титула и страхование недвижимости* от повреждения и утраты. В случае с ипотекой по договору страхования *страхователем* является *заемщик*, а *выгодоприобретателем* является *банк*, который предоставил вам *кредит*. Именно он при наступлении какого-либо страхового случая получает от страховщика стра-

ховую выплату. Страхование несколько удорожает ипотеку, однако обеспечивает низкие риски для банка и *комфортные и безопасные условия для заемщика*. Страхование ипотеки производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхование накопительное

Полис страхования жизни, по которому страховая сумма денег выплачивается при дожитии до указанного срока или в случае смерти застрахованного лица.

Вид страхования жизни, по которому по истечении указанного срока или в случае наступления смерти до истечения этого срока лицу, застрахованному или его наследникам выплачивается определенная сумма денег. Такие полисы гарантируют страховую выплату (либо самому застрахованному, либо его или ее иждивенцам), поэтому они часто играют двойную роль: как полис страхования жизни и как приемлемое капиталовложение. Полис «с прибылью» гарантирует также выплату бонусов дополнительно к основной страховой сумме.

Страхование недвижимости

Страхование недвижимости от риска утраты и повреждения (например, в результате пожара, землетрясения, аварии, преступных действий и т. п.) гарантирует, что в случае наступления *страхового случая страхователю* будет возмещен ущерб. В случае с *ипотекой* вы можете выбрать – страховать ли имущество на полную его стоимость или только на сумму, равную вашим обязательствам перед банком.

Залогодержатель имеет право удовлетворить свое требование по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества (независимо от того, в чью пользу оно застраховано). Это требование имеет преимущество перед требованиями других кредиторов *залогодателя* и лиц, в чью пользу осуществлено страхование, за исключением случаев, установленных федеральным законом.

Залогодержатель лишается права на удовлетворение своего требования из *страховой выплаты*, если утрата или повреждение имущества произошли по причинам, за которые он отвечает.

Страхование недвижимости производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхование титула

Под термином «титул» понимается право собственности на какое-либо имущество, в частности, право собственности на *недвижимость*. Страхование титула права собственности на недвижимость означает страховку от риска потери права собственности на недвижимость (например, в случае появления законного собственника, в результате признания сделки купли-продажи недействительной или удовлетворении виндикационного иска). В России этот вид страхования является обязательным требованием банка при выдаче *ипотечного кредита*. Страхование титула производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхователь

Страхователь – это та сторона в *договоре страхования* (физическое или юридическое лицо), которая страхует свой интерес или интерес третьей стороны. По страховому договору страхователь обязуется уплатить *страховщику страховую премию* путем внесения страховых взносов за обязательства страховщика возместить страхователю убыток при наступлении страхового случая.

В имущественном страховании страхователем выступает собственник или арендатор имущества, а также организация, принимающая его на хранение или в залог (например, банк или ломбард); в личном страховании – гражданин.

Страхователь может заключить договор страхования как в свою пользу (тогда он и «страхователь», и «застрахованный»), Так и в пользу других лиц (тогда он – «страхователь», а другие – «застрахо-

ванные»). Например, если родители или другие родственники ребенка заключили договор страхования в его пользу, они являются страхователями, а он сам – застрахованным.

В страховании от несчастных случаев за счет предприятия последнее является страхователем, а застрахованными – его работники.

Страховая выплата (страховое возмещение)

Сумма, которую *страховая компания* выплачивает *выгодоприобретателю*, если произошел *страховой случай*, предусмотренный *страховым договором*. Страховая выплата, в зависимости от условий страхового договора, может представлять собой полное или частичное возмещение ущерба в результате наступления страхового случая.

Величина страховой выплаты определяется, в основном, двумя способами:

1. При ответственности по первому риску убытки в пределах страховой суммы (первый риск) возмещаются полностью. Ущерб, превышающий эту сумму, не возмещается.

2. При пропорциональной ответственности, напротив, учитывается величина процента ущерба относительно стоимости имущества. В этом случае страховое возмещение (СВ) рассчитывается так: величина процента ущерба, нанесенного повреждением объекта, к стоимости последнего (Ст.об.) умножается на страховую сумму:

$$СВ = \frac{Ущ.}{Ст.об.} \times 100 \times СС$$

Например, стоимость застрахованного объекта – 10 тыс. рублей; в результате аварии абсолютный размер ущерба составил 2 тыс. рублей. Страховая сумма составляет 3 тыс. рублей, тогда страховая выплата = 20% X 3000 = 600 рублей.

Страховая компания (страховщик)

Страховщик – это физическое или юридическое лицо, принимающее на себя по *договору страхования* за определенное вознаграждение – *страховую премию* – обязательство возместить за-

страхованному лицу убытки, возникшие в результате наступления *страховых случаев*, которые обусловлены в страховом договоре. Как правило, в роли страховщиков выступают профессиональные страховые компании. В международной страховой практике для обозначения страховщика иногда используется термин андеррайтер.

Страховая премия

Страховая премия – это плата, которую *страхователь* выплачивает *страховщику* по *договору страхования*. В случае со страхованием имущества обычно это плата представляет собой определенный процент от страховой стоимости объекта страхования.

Страховая премия определяется путем умножения *страховой суммы* на ставку премии или может быть зафиксирована в конкретной сумме.

Обычно страховая премия выплачивается в рассрочку (например, ежемесячно), в виде страховых взносов.

В случае же единовременной уплаты премии страховой взнос равен страховой премии.

Страховая стоимость

Фактическая (оценочная) стоимость объекта страхования в месте его нахождения на день заключения *договора страхования*. Страховая стоимость фиксируется в страховом договоре или страховом полисе. Обычно она определяется *страховщиком* на основании предоставленных *страхователем* платежных документов по приобретению этого имущества или с применением специализированных справочников.

Порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве и сложившейся практике.

При страховании, например, грузов в практике английского рынка в качестве страховой стоимости принимается цена D, которую страхуемое имущество обошло страхователю на момент погрузки (первоначальная стоимость) плюс расходы по его погрузке и страхованию.

В США страховая стоимость часто исчисляется по рыночной цене товара, сложившейся к моменту начала рейса.

Французское законодательство определяет страховую стоимость товара, как его продажную цену, в месте и во время погрузки с учетом суммы расходов, связанных с доставкой товара к месту назначения, плюс ожидаемая прибыль.

В Германии в качестве страховой стоимости принимается его действительная (продажная) стоимость на момент наступления страхового случая.

В случае с недвижимостью страховая стоимость страхуемого объекта (квартиры, дома) принимается равной рыночной стоимости помещений, аналогичных и сравнимых с застрахованным (например, квартира такой же площади, с таким же количеством комнат, в таком же доме и таком же районе).

Страховая сумма

Денежная сумма, в пределах которой *страховщик* обязуется при наступлении каждого *страхового случая* (независимо от их количества в течение срока действия договора) возместить застрахованному причиненный вред. Страховая сумма зависит от оценки причиненного ущерба, но не может превышать *страховой стоимости* объекта страхования.

Страховая сумма является лимитом ответственности страховщика. В случае с *ипотекой* получателем страховой суммы в пределах кредитных обязательств является банк. Если же ваши обязательства по кредиту уже меньше той суммы, которую выплачивает страховая компания, то разницу получаете вы.

Страховой взнос

См. *Страховая премия*.

Страховой договор

См. *Договор страховой*.

Страховой полис

Страховой полис – это документ, который *страховщик* выдает *страхователю* или застрахованному лицу в подтверждение факта заключения *договора страхования*. С момента выдачи полиса дого-

вор считается вступившим в действие. В страховом полисе указаны условия, на которых договор заключен. В нем указываются название страховщика, объект страхования, размер *страховой премии*, размер *страховой суммы*.

Полис служит юридическим доказательством наличия договора страхования. В некоторых странах законодательство из всего набора страховых документов признает в качестве судебного документа только страховой полис.

Существуют стандартные и индивидуальные страховые полисы. Стандартный полис выписывается страховщиком по широкому кругу типичных страховых рисков, носящих массовый характер (например, полис КАСКО).

Индивидуальный полис (например, страхование внешних данных кинозвезд) отражает личностные страховые интересы, обычно связанные с профессиональной карьерой.

Во всех полисах могут быть предусмотрены особые условия договора, которые удовлетворяют специфические страховые интересы и связанные с этим действия (например, завещательное распоряжение страхователя).

Страховой случай

Страховой случай – это те обстоятельства, при которых *страховая компания* обязана выплатить *страховую выплату* застрахованному или *выгодоприобретателю*.

Например, если квартира была застрахована от пожара, и случился пожар, то пожар является страховым случаем.

В имущественном страховании страховым случаем обычно считается любое повреждение, обесценение или утрата материальных ценностей вследствие предусмотренных условиями страхования обстоятельств (стихийных бедствий, пожара, аварии, кражи и т. п.).

В личном страховании страховым случаем обычно считается дожитие до обусловленного договором срока, гибель или несчастный случай, повлекший утрату трудоспособности, потерю здоровья.

В ОСАГО страховым случаем считается ДТП по вине застрахованного лица.

В КАСКО страховым случаем считается ущерб, полученный в результате ДТП, угон или повреждение автомобиля.

Страховщик

См. *Страховая компания*.

Тарифы банка

Документ, утверждаемый банком, который устанавливает размеры комиссий, платежей, пеней и иных вознаграждений, уплачиваемых клиентом банку за совершение определенных действий (например, выдача *кредита*, осуществление банковского перевода) или при наступлении определенных обстоятельств (например, *просрочка* по кредиту).

Текущий счет (лицевой счет)

Персональный счет клиента (физического или юридического лица), который он открывает в банке. Клиент может снимать и зачислять на него денежные средства, осуществлять с него и принимать на него платежи и банковские переводы, получать на него заработную плату, пенсию и иные виды дохода, принимать на него *кредиты* и т. п.

Текущим счетом можно управлять непосредственно в офисе банка (через операциониста), через интернет-банкинг, при помощи *банковской карты* (если по данному счету осуществлен выпуск карты). Термин «текущий счет» в бухгалтерии обозначает часть платежного баланса (balance of payment), в которой регистрируются транзакции, не связанные с движением капитала, то есть счет, на который заносятся взаимные межфирменные платежи и задолженности или взаимные платежи и задолженности подразделений компании.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО)

ТЭО – это документ, в котором содержатся анализ, расчеты и оценка экономической целесообразности осуществления какого-либо коммерческого проекта.

Главный принцип ТЭО – сопоставление оценок затрат, которые требует проект, и финансового результата, который он должен принести.

При решении вопроса о предоставлении *кредита* банки часто требуют от *заемщика* предоставить ТЭО проекта, на реализацию которого берется кредит.

Для предприятий малого бизнеса составлением ТЭО часто занимаются консалтинговые компании или *кредитные брокеры*.

Титул собственности

См. *Страхование титула собственности*.

Транзакция

Платеж за товары и услуги с использованием *банковской пластиковой карты*, осуществленный при помощи *ПОС-терминала*. При транзакции осуществляется безналичный расчет: сумма платежа переводится со счета плательщика (держателя карты) на счет продавца товара или услуги.

Уступка прав

Передача прав *залогодержателя* другому лицу. Залогодержатель имеет на это право, если *кредитным договором* не предусмотрено иное. Лицо, которому переданы такие права, становится вторичным *кредитором*. При этом уступка прав не может изменить какие-либо условия *кредита* или *залога*.

Уступка залогодержателем прав по договору об ипотеке другому лицу действительна, если тому же лицу уступлены права требования к должнику по обязательству, обеспеченному ипотекой. Уступка прав по договору об ипотеке должна быть нотариально удостоверена и подлежит государственной регистрации.

Факторинг

Факторинг – это кредитование под *уступку прав требования*. Например, компания получает финансирование и уступает кредитору права требования на какую-либо продукцию, которую собирается приобрести или выпустить на заемные средства.

Как правило, факторинг оформляется оперативнее классических банковских *кредитов* и поэтому популярен в среде малых и средних торговых и производс-

твенных компаний. Услуги факторинга предоставляют либо независимые факторинговые компании, либо специальные подразделения банков.

Факторинговая компания

Компания, специализирующаяся на предоставлении услуг факторинга.

Федеральная регистрационная служба РФ (ФРС, Росрегистрация)

Государственный орган, обеспечивающий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. ФРС ведет Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека (Роспотребнадзор)

Государственная служба, занимающаяся защитой прав потребителя, в том числе – в сфере страхования, кредитования и иных финансовых услуг.

Федеральная служба по финансовым рынкам РФ (ФСФР)

Государственная служба, занимающаяся регулированием деятельности коммерческих организаций, работающих на финансовых рынках, в том числе – инвестиционных компаний, инвестиционных фондов, бирж, бюро кредитных историй и т. п. ФСФР включена в состав Банка России.

Фиксированная процентная ставка

Наиболее частая разновидность *процентной ставки по кредиту*. Фиксированная ставка означает, что ее размер четко прописан в кредитном договоре.

Она исчисляется в виде процентов на сумму кредита за год (например, 18% годовых). Проценты выплачиваются в валюте кредита.

Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны.

При кредитовании может также использоваться *плавающая процентная ставка*.

Франшиза

Франшиза – это установленная *страховым договором* денежная сумма, в пределах которой *страховщик* не компенсирует страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) наступивший ущерб. Франшиза может быть установлена как в виде определенного процента от стоимости застрахованного имущества, так и в определенной сумме. Например, вы заключили со страховщиком договор *КАСКО* с франшизой на сумму 200 долларов. В ваш автомобиль въехал другой автомобиль, в результате чего на вашей машине помят бампер. Новый бампер стоит 150 долларов. В этом случае вы ликвидируете ущерб за свой счет, не прибегая к помощи страховщика. Если же повреждения, нанесенные вашей машине, превысили сумму в 200 долларов, то платит уже страховщик.

Наличие франшизы, с одной стороны, освобождает страховую компанию от расходов, связанных с ликвидацией мелких убытков, а с другой – несколько удешевляет стоимость страхового полиса и освобождает страхователя от необходимости из-за незначительного ущерба пользоваться страховкой.

Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) при Центробанке РФ

Государственная организация при *Центробанке РФ*, которая аккумулирует титульные части всех *кредитных историй*, хранящихся в российских бюро кредитных историй. Каждый россиянин может воспользоваться каталогом ЦККИ для определения местонахождения своей кредитной истории.

Центробанк (Центральный банк Российской Федерации, ЦБ РФ, Банк России)

Центробанк – главное кредитное учреждение Российской Федерации. Задачи Центробанка – разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики, эмиссия националь-

ной валюты (рубля), организация производства денежных знаков, обеспечение устойчивости национальной валюты, регулирование деятельности банков и других организаций финансового рынка, выдача им лицензий на проведение операций, ведение государственных счетов, рефинансирование деятельности коммерческих банков, надзор за деятельностью банков, управление государственным долгом, поддержание и хранение государственных резервов в драгметаллах и иностранной валюте; ведение дел с центральными банками других стран, осуществление операций по внешнеэкономической деятельности.

Центробанк устанавливает *ставку рефинансирования ЦБ РФ*.

При Центробанке действует *Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ)*.

В своей работе Центробанк независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти и действует на основании своего устава. Председатель Центробанка утверждается Государственной Думой России. Центробанк осуществляет свою деятельность на основе закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Штраф

Денежное взыскание за нарушение сторонами условий договора или сделки. В кредитовании обычно применяется штраф за *просрочку заемщиком кредитных платежей*. Размеры и условия взыскания штрафа обычно устанавливаются *кредитным договором* или определены *тарифами* банка.

Экспликация

Документ, определяющий основные параметры *объекта недвижимости*, например, квартиры: общую и жилую площадь; площади комнат, вспомогательных помещений (кухни, коридора, ванной, уборной, кладовой, встроенных шкафов, а также балкона и лоджии). Используется при *ипотечной сделке*.

Экспресс-кредит

См. *Кредит потребительский*.

Эмиссия

Выпуск каких-либо финансовых инструментов, подлежащих обязательной регистрации. В частности применяются такие понятия, как эмиссия национальной валюты (выпуск дополнительного количества банкнот, который осуществляет *Центробанк*), эмиссия *банковской карты* (выпуск пластиковой карты), эмиссия ценных бумаг (выпуск акций, облигаций и других ценных бумаг какой-либо компанией, банком или государством).

Эффективная процентная ставка (ЭПС)

ЭПС – это ставка, учитывающая и суммирующая все суммы, которые *банк берет с заемщика* за пользование *кредитом*. Эффективная процентная ставка рассчитывается с учетом *графика погашения кредита, процентов по кредиту* и взимаемых с заемщика *комиссий*. Обычно ЭПС используют для сравнения предложений разных банков или разных кредитных продуктов одного и того же банка. Формула расчета ЭПС утверждается *Центробанком РФ*.

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 1. Инвариантный блок. Предназначен для высших учебных заведений.

Подготовлен в рамках реализации контракта «Разработка и реализация модульной программы обучения по направлению журналистика для студентов высших учебных заведений и просвещения журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг» № FEFLP/QCBS-3.15 между Некоммерческим фондом реструктуризации предприятий и развития финансовых институтов и Консорциумом в составе:

Общества с ограниченной ответственностью «Р. И. М. Портер Новелли» (лидер Консорциума; Россия), Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (партнер; Россия) и Союза общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (партнер; Россия).

Авторский коллектив:

Арт Я. А., канд. эконом. наук; Барабаш В. В., д-р фил. наук, проф.;
Блисковка Е. А., эксперт по фин. грамотности; Волкова И. И., канд. фил. наук, доц.;
Колосова А. А., канд. ист. наук, доц.; Рузина Т. Е., партнер Р. И. М. “Porter Novelli”;
Янин Д. Д., председатель КонфОП.

Рецензенты:

Е. К. Рева, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики Пензенского государственного университета;

О. И. Лепилкина, д-р фил. наук, зав. каф. журналистики ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»;

Л. П. Шестеркина, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики и массовых коммуникаций, декан факультета журналистики Южно-Уральского государственного университета.

Москва, 2017 год.



Дружи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

Совместный проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен
для высших учебных
заведений

ТОМ 2

Вариативный блок А



**Дружи
с финансами**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

вашифинансы.рф

Москва, 2017

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен для высших учебных заведений



Вариативный блок А

**Финансовая грамотность для деловой
и общественно-политической журналистики**

Москва, 2017

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 2. Вариативный блок А. Предназначен для высших учебных заведений. – Москва, 2017. – 224 с.

© Министерство финансов Российской Федерации, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Модуль А1. Макроэкономическая статистика, бюджетный процесс и регулирование финансового сектора	5
Лекция «Макроэкономическая статистика»	8
Методические рекомендации к лекции «Макроэкономическая статистика»	21
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	23
Рост российского ВВП в январе составил 0,8%	23
Гребут деньги лопатой? Сколько получают российские чиновники	24
Росстат назвал продукты, которые подорожали сильнее всего в 2016 году	27
Лекция «Бюджетный процесс»	28
Методические рекомендации к лекции «Бюджетный процесс»	41
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	43
Доход до каждого	43
Глава Счетной палаты доложила Путину о почти 900 нарушениях в госзакупках ..	46
Россияне смирились с инфляцией	47
Лекция «Регуляторы финансового рынка и их роль в защите прав потребителей финансовых услуг»	50
Методические рекомендации к лекции «Регуляторы финансового рынка»	61
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	63
Половина финансовых аудиторов может уйти с рынка	63
На чем заработать	65
Неподъемная ипотека	69
Разбор кейсов «Освещение в СМИ изменений регулирования и законодательства в сфере финансов и защиты прав потребителей»	72
Модуль А2. Корпоративная информация	83
Лекция «Открытые источники информации, раскрытие информации и коммерческая тайна»	86
Методические рекомендации к лекции «Открытые источники информации, раскрытие информации и коммерческая тайна»	98
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	100
Эксперты обнаружили почти 30-процентный рост зарплат рабочих	100
Аренда жилья в Москве и Петербурге дорожает, в регионах – дешевеет	102
Росстат впервые за два года зафиксировал рост ВВП	104
Лекция «Корпоративные источники информации и финансовая отчетность организаций»	106
Методические рекомендации к лекции «Корпоративные источники информации и финансовая отчетность организаций»	119
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	121
Сезон дивидендов: какие акции выбрать	121
Рост тарифов позволил петербургским электроэнергетическим компаниям нарастить выручку	124
Промсвязьбанк заработал на роспуске резервов	126

Лекция «Информация как драйвер фондового рынка»	127
Методические рекомендации к лекции «Информация как драйвер фондового рынка»	138
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	140
Купить немного Сбербанка.....	140
Как россиянину стать инвестором	142
ОНЭКСИМ продал 3,3% акций UC Rusal за \$ 240 млн	145
Разбор кейсов «Влияние информации на капитализацию»	147
Модуль А3. Освещение работы организаций финансового сектора	159
Лекция «Освещение работы банковского и инвестиционного рынков».....	161
Методические рекомендации к лекции «Освещение работы банковского и инвестиционного рынков»	175
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	177
В Казани ухудшилось положение малого и среднего бизнеса	177
Росэнергобанк привлечет ликвидность завышенными ставками по вкладам	178
Средний доход российского венчурного инвестора упал в 4 раза.....	180
Лекция «Надежность финансовой организации»	181
Методические рекомендации к лекции «Надежность финансовой организации»	189
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции	192
Банк «Балтийский» хочет вернуть деньги, выплаченные прежнему совету директоров	192
Сбежавшие миллиарды: как банкир Пугачев выводил деньги из России.....	194
Бинбанк подвела санация.....	199
Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»	201
Методические рекомендации к Интерактивному занятию «Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»	215
Самостоятельная работа «Редакционное задание».....	217

МОДУЛЬ А1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА, БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС И РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Характеристики модуля

Цель:

Формирование принципов и умений журналиста в работе с источниками информации (макроэкономика, государственная бюджетная политика, финансовое законодательство), обучение методам сбора, селекции, проверки и анализа фактов, использованию возможностей электронных баз данных и методам работы с ними; развитие способности выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владение методами сбора, проверки и анализа информации.

Задачи:

- Формирование навыков использования макроэкономических данных.
- Формирование представлений о бюджетном процессе.
- Формирование развернутых представлений о работе основных регуляторов финансового рынка (Банка России, Роспотребнадзора).

Результаты освоения:

- Знать ключевые макроэкономические индикаторы.
- Знать этапы бюджетного процесса.
- Знать компетенции регулирующих органов финансового рынка и Минфина РФ.
- Знать основные правила работы журналиста при освещении фактов лишения / приостановления действия лицензии финансовой организации и судебных решений.
- Знать особенности информационного сопровождения в СМИ изменений в регулировании и законодательстве в сфере финансов и защиты прав потребителей.
- Уметь пользоваться открытыми источниками макроэкономической статистики, источниками раскрытия информации о бюджетном процессе и открытыми источниками регуляторов финансового сектора.
- Уметь анализировать макроэкономическую информацию.
- Уметь анализировать состав государственного и региональных бюджетов.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов по тематике работы регуляторов финансового рынка, приведения текстов в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров работы СМИ с макроэкономической статистикой, освещение бюджетного процесса.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) по освещению в СМИ общественно-значимых изменений в законодательстве (поправки в закон о МФО, регулирование коллекторской деятельности, закон о банкротстве).

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Макроэкономическая статистика»</i></p> <p>Система государственной статистики как источник информации в деловой журналистике. Принципы деятельности и организация публикации официальных данных Росстата. Основные элементы системы национальных счетов согласно общепринятой международной классификации. Специфика отдельных разделов макроэкономической информации, предоставляемой Росстатом. Базовые принципы работы с сайтом статистического ведомства. Роль эксперта в трактовке статистических данных. Ключевые показатели принятой в мире системы статистики и системы национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП) как основа национального счетоводства. Паритет покупательной способности и сравнение сопоставимых показателей различных стран. Показатели промышленного производства, регулярность их выхода и структура.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Бюджетный процесс»</i></p> <p>Бюджет как основополагающий процесс реализации функций и задач государства. Его социальная функция и потенциальные возможности для стимулирования экономической активности. Минфин как организация, управляющая бюджетным процессом. Этапы бюджетного процесса и их освещение в СМИ. Источники доходной части бюджета, структура расходной части, понятие профицита и дефицита бюджета, источники финансирования дефицита бюджета, государственный долг и его роль в мировой и национальной экономике. Освещение различных этапов бюджетного процесса в деловых СМИ. Понятие и характеристика платежного баланса страны. Ценовые макроэкономические показатели, статистические принципы определения потребительской и промышленной инфляции.</p>	Аудиторное занятие	2

<p><i>Лекция «Регуляторы финансового рынка и их роль в защите прав потребителей финансовых услуг»</i></p> <p>Состав и компетенции регуляторов финансового рынка РФ. Особый юридический статус и полномочия Банка России как надзорного органа и эмиссионного центра. Защита потребителей финансовых услуг – Банк России и Роспотребнадзор. Механизмы деятельности регуляторов в части монетарной политики, обеспечения конвертируемости национальной валюты. Понятие золотовалютных (международных) резервов. Базы данных регуляторов финансового рынка как источник информации для журналистов. Информационное взаимодействие СМИ с регуляторами финансового рынка. Работа журналиста при освещении факта лишения или приостановления действия лицензии финансовой организации, а также при вынесении судебного решения. Освещение потребителей финансовых услуг как экономически слабой стороны.</p>	<p>Аудиторное занятие</p>	<p>2</p>
<p><i>Разбор кейсов «Освещение в СМИ изменений регулирования и законодательства в сфере финансов и защиты прав потребителей»</i></p> <p>Рассматриваются примеры освещения в СМИ принятия поправок в закон о МФО, законодательной инициативы о регулировании коллекторов, принятия закона о банкротстве.</p>	<p>Аудиторное занятие</p>	<p>2</p>

ЛЕКЦИЯ «МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА»

Система государственной статистики как источник информации в деловой журналистике.

Принципы деятельности и организация публикации официальных данных Росстата

О состоянии экономики в целом, об ее макроэкономических проблемах и перспективах можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной статистики.

В деловой журналистике при освещении экономических тем широко используются данные статистики, такие как ВВП, уровень инфляции, индекс потребительских цен, уровень спроса и потребления, сведения об инвестициях, показатели национального богатства и основных фондов, производительность труда, объемы промышленного производства по отраслям, объемы строительства, торговли, услуг, сведения о сельскохозяйственных предприятиях, о предприятиях сферы жилищно-коммунального хозяйства, показатели деятельности малого и среднего бизнеса, данные по рынку труда, занятости и заработной плате в стране, по статистике охраны окружающей среды, сферы образования, науки и инноваций, а также социально-демографические данные.

Журналистам деловых СМИ необходимо уметь ориентироваться в данных статистики, анализировать их, выявлять закономерности и тенденции. Без этого умения, без понимания взаимосвязи данных статистики, отражающих экономические процессы, невозможно профессиональное освещение экономических и финансовых тем.

«Понимание структуры национальной экономики позволяет журналисту, работающему в деловых СМИ, ориентироваться в потоке статистической информации, а также создавать собственные отраслевые базы данных в части промышленного производства, финансовых

результатов деятельности отдельных отраслей и направлений».¹

Главным источником статистических данных в России является Федеральная государственная служба статистики (Росстат).

Государственная статистика охватывает все значимые сферы экономики: демографию (показатели численности и движения населения); экономические единицы (предприятия, учреждения, отрасли, регионы и т. д.); экономические ресурсы (трудовые ресурсы, капитал, сырье); производство (производственная деятельность и ее результаты, выпуск продукции и т. п.); распределение и перераспределение доходов (зарботки, проценты, прибыль и т. п.); налоги, взносы в социальное страхование, социальные пособия, располагаемые доходы; использование материальных благ (промежуточное потребление, капитальные вложения, конечное потребление, экспорт); денежные и финансовые показатели (заработная плата и проценты за факторы производства, цены на отдельные товары и сводная динамика цен по группам товаров, группам по оплате труда – индексы цен и заработной платы и т. д.); измерение индивидуального (семья, здоровье, образование, профессия, жилье) и общего качества жизни (культура, выборы, преступность, окружающая среда).

Источниками данных Росстата служат отчеты, которые регулярно и в обязательном порядке предоставляют все хозяйствующие субъекты, ведущие деятельность на территории Российской Федерации, министерства, ведомства и другие органы государственной власти. В 2017 году более 200 форм федерального статистического наблюдения включали около 55 тыс. показателей. На основе собранных данных Росстат проводит тема-

¹ Деловая журналистика. // А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 103.

тические исследования, результаты которых публикуются на его сайте.

«В силу специфики сбора экономической информации (репрезентативность и охват) создание любой реальной альтернативы данным официальной статистики невозможно. Именно поэтому данные любых альтернативных и независимых центров в части макроэкономической информации в большей или меньшей мере опираются на сведения, почерпнутые из отчетности Росстата».²

В 2016 году в рамках реализации Федерального плана статистических работ Росстатом обработано свыше 20 млрд показателей и выполнены 642 исследовательских работы.

Например, служба статистики цен обеспечивает получение всесторонней и объективной информации о ценах на товары и услуги. Статистическое изучение цен направлено на то, чтобы измерить их уровни в размере определенных товарных групп, выразить структурные различия этих уровней и показать их динамику.

Данные Росстата размещаются на официальном сайте (www.gks.ru) в формате «открытых данных» для широкого круга пользователей на безвозмездной основе. Ключевые показатели официальной статистики за год Росстат публикует в сборниках «Россия в цифрах» и «Российский статистический ежегодник».

На сайте Росстата в рубрике «Открытые данные» размещена и поддерживается в актуальном состоянии общественно значимая информация: бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий и организаций, статистический регистр хозяйствующих субъектов, основные классификаторы, за ведение которых отвечает ведомство – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2), Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2), данные обследований населения (переписей населения, обследований по про-

блемам занятости, бюджетов домашних хозяйств).

На сайте Росстата размещены базы данных:

- Центральная база статистических данных (ЦБСД).
- Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС).
- Показатели муниципальных образований.

Основные элементы системы национальных счетов согласно общепринятой международной классификации

Система национальных счетов (СНС) используется для описания и анализа макроэкономических процессов. Это система взаимосвязанных показателей, стандартизированных классификаций и группировок, характеризующих результаты экономической деятельности страны. «Суть ее сводится к формированию обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства и взаимной увязке их между собой. Каждой стадии (производство, первичное распределение доходов, вторичное распределение доходов, использование на конечное потребление и накопление и др.) соответствует специальный счет или группа».³

Основными структурными элементами СНС являются:

1. Экономические функции (производство, потребление, накопление, посредничество в перераспределении доходов).
2. Экономические операции – индивидуальные акты, совершаемые хозяйственными единицами в процессе выполнения экономических функций. Например, операции с материальными благами и услугами, распределительные операции, финансовые операции и т. д.
3. Экономические агенты – субъекты экономических операций, принимаю-

2 Деловая журналистика. / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 77.

3 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 77.

Таблица 1. Три основные группы экономических операций в системе национальных счетов.

Операции с продуктами и услугами	Производство, обмен и использование продуктов и услуг в отраслях и секторах народного хозяйства, включая и те из них, которые созданы в прошлые периоды, а также получены в качестве импорта.
Распределительные операции	Операции, целью которых будет распределение и перераспределение добавленной стоимости, созданной производителями, а также перераспределение сбережений.
Финансовые операции	Изменения финансовых активов и пассивов в различных секторах экономики.

щие хозяйственные решения (чистые отрасли, институциональные сектора).

4. Объекты экономических операций – товары, деньги, финансовые документы.

СНС позволяет проследить движение стоимости произведенных товаров и услуг от производства до использования. Для каждой стадии воспроизводства используется свой счет или группа счетов.

СНС России включает следующие счета:

- счета внутренней экономики (продукты и услуги, производство, образование доходов, распределение доходов, капитальные затраты, финансовый счет),
- счета внешнеэкономических связей или «остального мира».

Национальные счета состоят из двух частей (разделов): ресурсы и использование. Национальные счета строятся в определенной последовательности, соответствующей последовательности воспроизводственного цикла. Они являются регистрацией (отражением) всех экономических потоков в форме балансов.

Система национальных счетов России в настоящее время включает в себя следующие счета:

- счет товаров и услуг;
- счет производства;
- счет образования доходов;
- счет распределения первичных доходов;
- счет вторичного распределения доходов;

- счет использования располагаемого дохода;
 - счет операций с капиталом;
 - финансовый счет.
- (См. таблицу 1).

«Стоимость. ВВП измеряет национальный объем производства в денежном выражении, т.е. в стоимостной форме, поскольку иначе невозможно сложить яблоки с дубленками, автомобилями, компьютерами, CD-плеерами, пепси-колой и т. д. Деньги служат всеобщим эквивалентом стоимости всех товаров, единым измерителем, позволяющим оценить, соизмерить ценности всех разнообразных видов товаров и услуг».⁴

Субъектами национальной экономики в СНС являются институциональная единица и институциональный сектор. «В СНС применяется группировка экономических единиц по институциональным секторам. Сектор представляет собой совокупность институциональных единиц (хозяйствующих субъектов, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами), однородных с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования».⁵

Различают две группы институциональных единиц:

4 Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2006. – с. 12.

5 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисьяк и др. . – М.: МедиаМир, 2012. – с. 79.

- юридические лица (предприятия, корпорации, банки, страховые компании, органы государственного управления и др.);
- домашние хозяйства – группа лиц (или одно лицо), проживающих в одних и тех же помещениях, объединивших все свои доходы и материальные ценности (или часть их) и совместно осуществляющих расходы на потребление товаров и услуг, главным образом на жилье и продукты питания.

Институциональные единицы подразделяются на резидентов и нерезидентов по их отношению к экономической территории страны. Институциональная единица считается резидентом экономической территории, с которой она наиболее прочно связана и которая является центром ее преобладающего экономического интереса в течение длительного срока (не менее года).

Схожие по типу институциональные единицы объединяются в институциональные секторы. Выделяется пять институциональных секторов:

- нефинансовых корпораций,
- финансовых корпораций,
- государственного управления,
- некоммерческих организаций,
- обслуживающих домашних хозяйства,
- домашних хозяйств.

Каждая институциональная единица относится только к одному институциональному сектору.

Взаимосвязи секторов внутренней экономики с другими странами отражены в счетах «Остального мира», который объединяет все институциональные единицы-нерезиденты в той части, в которой они вступают в экономические отношения с единицами-резидентами национальной экономики.

В состав «Остального мира» включаются также институциональные единицы-нерезиденты, располагающиеся на географической территории Российской Федерации: например, посольства, консульства, а также международные организации.

При построении показателей СНС используются специальные классификации: Общероссийский классифика-

тор видов экономической деятельности (ОКВЭД), Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2), Классификатор институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС) и Классификатор финансовых инструментов.

СНС позволяет в наглядной форме представить все стадии движения ВВП: производство, распределение, перераспределение и конечное использование. С помощью СНС можно сравнивать показатели национального дохода за определенный отрезок времени, чтобы выявить тенденцию, определяющую характер развития экономики: рост, спад или застой.

СНС предоставляет информацию не только об экономической деятельности за тот или иной период времени, но также об уровнях активов и обязательств экономики на некоторые моменты времени и, таким образом, о богатстве жителей страны. Кроме того, СНС включает счет внешних операций, отражающий связи между национальной экономикой данной страны и остальным миром.

СНС применяется практически во всех странах мира органами государственного управления для разработки социально-экономической политики, анализа результатов ее реализации и оценки эффективности, а также для моделирования, прогнозирования и управления экономикой. Эта система позволяет осуществлять комплексное исследование экономической деятельности страны, ее регионов и секторов на основе взаимосвязанных балансов (счетов), отражающих потоки движения товаров и услуг и их финансовых эквивалентов между субъектами экономики в процессе совершения ими различных экономических операций. СНС носит универсальный характер, что позволяет унифицировать процесс обмена информацией и проводить международные сопоставления.

Можно сказать, что для государственного управления СНС выполняет те же функции, что бухгалтерский учет для организации. Кроме того, данные СНС широко используются международными организациями, в том числе ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Все-

мирным банком, Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для разработки международных стандартов, которые используются при международных сопоставлениях основных макроэкономических показателей. Показатели СНС используются международными организациями как для целей анализа и развития мировой и региональной экономики, так и для решения конкретных задач, например, при обсуждении вопросов о предоставлении кредитов, оказании помощи на цели социально-экономического развития.

Специфика отдельных разделов макроэкономической информации, предоставляемой Росстатом

Информация на сайте Росстата делится на тематические разделы, посвященные экономическим категориям и показателям, а также основным общественно-социальным категориям. Часть показателей может дублироваться, например, данные, связанные с развитием инноваций в стране, содержатся и в разделе «Технологическое развитие отраслей экономики», и в разделе «Наука, инновации и информационное общество», а данные о государственных финансах содержатся и в разделе «Финансы», и в разделе «Государство, общественные организации».

Рассмотрим, что содержат разделы, которые наиболее часто используются для подготовки публикаций в деловых СМИ.

Раздел «Национальные счета» содержит макроэкономические показатели системы национальных счетов, показатели валового внутреннего продукта (ВВП), валового регионального продукта (ВРП), сопоставление ВВП России и других стран мира, индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности, данные по производительности труда.

Отдельный раздел содержит показатели СНС по специальному стандарту распространения данных МВФ.

Раздел «Технологическое развитие отраслей экономики» содержит показатели

для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики. Это макроэкономические данные (о выпуске продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей, об основных фондах, индекс производительности труда по основным отраслям экономики), данные по инвестициям, научным работам и инновациям, производству высокотехнологичных видов промышленной продукции, по энергетическим ресурсам, строительству, транспорту, связи, торговле.

Раздел «Цены» содержит данные об индексе потребительских цен (ИПЦ), одного из основных показателей, характеризующих уровень инфляции в Российской Федерации, потребительских ценах, ценах производителей, ценах приобретения (промышленными и другими организациями, строительными и сельскохозяйственными организациями), а также цены на рынке жилья.

Раздел «Население» содержит данные об уровне жизни населения (причем в отдельную часть выделены данные по неравенству и бедности), в том числе данные о размере прожиточного минимума и составе потребительской корзины – минимальный набор продуктов, услуг и непродовольственных товаров, необходимый для жизнедеятельности и сохранения здоровья человека на один месяц. Стоимость ее в денежном выражении составляет величину прожиточного минимума. Также раздел содержит демографические данные, основные показатели, связанные с образованием, здравоохранением, жилищными условиями. Отдельные части раздела связаны с локальными темами: семья, материнство и детство, положение инвалидов и старшего поколения. Также в этом разделе содержится статистика по правонарушениям.

Раздел «Финансы» содержит данные о динамике и структуре денежной массы в стране, о финансовых показателях деятельности организаций, государства, финансовых рынков и банковской системы.

Раздел «Рынок труда, занятость и заработная плата» содержит данные о номинальной и реальной заработной плате

в стране, в том числе дифференцированные по сферам деятельности, отраслям и регионам, уровню занятости в стране, условиям труда и производственному травматизму.

Также макроэкономические данные содержатся и в других разделах: «Государство, общественные организации», «Наука, инновации и информационное общество», «Эффективность экономики России», «Опережающие индикаторы по видам экономической деятельности», «Показатели, характеризующие импортозамещение в России», «Внешняя торговля», «Региональная статистика», «Международная статистика».

Базовые принципы работы с сайтом статистического ведомства

Сайт Росстата содержит огромный массив информации, структурированный по разным принципам. Официальные статистические данные представлены в тематических разделах и в базах данных (Центральная база статистических данных (ЦБСД), Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС), показатели муниципальных образований). Большинство статистических данных представлены в виде таблиц, по тем или иным категориям в динамике по различным периодам времени.

Помимо данных официальной статистики, на сайте Росстата представлена информация по госзакупкам. Также на сайте Росстата в отдельных разделах размещены данные о Всероссийской переписи населения и Всероссийской сельскохозяйственной переписи.

Росстат регулярно (ежемесячно, ежеквартально и ежегодно) публикует на своем сайте свежие данные по ключевым макроэкономическим показателям в разделе «Новости». Также на сайте представлены официальные выступления, интервью и комментарии сотрудников Росстата в разделе «СМИ».

Кроме того, Росстат готовит срочные информации и справки по актуальным вопросам, которые размещаются в разделе «Публикации» по датам (ежемесячно) и по темам (с периодичностью от недели

до года). В этом же разделе представлены информационно-аналитические материалы разнообразной тематики, обобщающие статистические данные, которые представляют интерес для журналистов деловых СМИ.

Роль эксперта в трактовке статистических данных

Журналист должен быть очень острожен в трактовке данных статистики, особенно если речь касается экономических показателей. Чтобы оценить значение тех или иных экономических показателей, необходимо рассмотреть их во взаимосвязи с другими макроэкономическими данными, и знаний журналиста для этого часто бывает недостаточно. Кроме того, трактовка экономических показателей может быть неоднозначной.

Чтобы журналистский материал представлял собой взвешенный и объективный взгляд на ситуацию, привлекаются эксперты. В традициях деловой журналистики использовать мнения минимум двух экспертов, чтобы подача информации не была однобокой. Для подготовки материалов большого формата привлекаются несколько экспертов, в особенности если затронутый вопрос носит ярко выраженный дискуссионный характер.

Эксперт должен обладать авторитетом в той области, которая затронута в материале. Чаще всего в качестве экспертов для трактовки статистических данных приглашают представителей министерств и ведомств, научных и образовательных учреждений, общественных организаций, профессиональных объединений, юристов, политиков.

В частности, в российских федеральных деловых СМИ традиционно экономические данные комментируют в качестве экспертов представители Высшей школы экономики (ВШЭ), Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Экспертами в сфере предпринимательства выступают общественные организации «Деловая Россия» и ОПОРА России.

Если речь идет о трактовке данных, связанных с отраслевым производством или конкретной сферой деятельности,

целесообразно привлекать в качестве экспертов представителей ведущих предприятий в данной отрасли или сфере.

Ключевые показатели принятой в мире системы статистики и системы национальных счетов

Состояние национальной экономики анализируется с помощью набора макроэкономических показателей, часто называемых макроэкономическими индикаторами. Большинство из них берется из системы национальных счетов (СНС).

Центральным показателем является валовой внутренний продукт (ВВП), второй макроэкономический показатель – валовой национальный продукт (ВНП). ВВП – это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. ВНП – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

К важнейшим обобщающим показателям также относятся: чистый валовой продукт (ЧВП) и чистый национальный продукт (ЧНП).

ЧВП исчисляется путем исключения из ВВП потребления основного капитала.

ЧНД исчисляется путем вычитания из ВНД потребления основного капитала.

К числу ключевых показателей СНС также относятся национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД). В совокупности они отражают важнейшие изменения в экономике страны, ее результатах, их распределении.

Национальный доход (НД) показывает ту часть совокупного продукта, которую собственники факторов производства получают в виде доходов (ЧНД минус косвенные налоги).

Личный доход (ЛД) – это совокупный доход, полученный гражданами и семьями до уплаты ими налогов государству. Располагаемый доход (РД) – это личный доход минус все индивидуальные налоги, уплачиваемые гражданами (подоходные, налоги на наследство, на дарение и т. п.).

Валовой национальный доход (ВНД) рассчитывается как ЧВП минус косвенные налоги.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) является суммой валовых располагаемых доходов всех секторов экономики. В составе ВНРД выделяют расходы на конечное потребление и национальное сбережение. Конечное потребление – это расходы на конечное потребление домашних хозяйств, государственного управления, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Национальное сбережение представляет собой разность ВНРД и конечного потребления.

В число важных показателей входит промежуточное потребление, которое является начальной фазой использования валового выпуска произведенной продукции и оказанных услуг.

Оно представляет собой стоимость всех товаров и рыночных услуг, которые трансформируются или полностью потребляются в течение данного периода с целью производства других товаров и услуг.

Одним из ключевых макроэкономических индикаторов служит динамика ВВП – рост или падение материального производства (промышленности, сельского хозяйства, строительства) и сферы услуг (особенно торговли и транспорта). С динамикой ВВП тесно связаны такие макроэкономические индикаторы, как уровень безработицы, доходов населения, объемы производства и инвестиций, которые во многом определяют динамику ВВП.

Национальное богатство – макроэкономический показатель, отражающий экономический потенциал страны. В мировой практике под национальным богатством обычно понимается совокупность ресурсов страны, составляющих необходимое условие для производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей.

Об уровне инфляции можно судить по таким показателям, как индекс потребительских цен и индекс цен производителей.

Финансовые индикаторы отражают состояние дел в финансовом секторе, которое, в свою очередь, определяет положение дел в реальном секторе экономики. Прежде всего это такие показатели, как уровень инфляции, размер дефицита бюджета, размер и динамика денежной массы, учетная ставка, а также индекс (индексы) фондового рынка.

Состояние внешнеэкономической сферы во многом определяется сальдо внешней торговли (разницей между экспортом и импортом), сальдо платежного баланса и стабильностью обменного курса национальной валюты.

Валовой внутренний продукт (ВВП) как основа национального счетоводства

Важнейшим показателем системы национальных счетов является валовой внутренний продукт (ВВП). Валовой внутренний продукт (ВВП) определяется как стоимость товаров и услуг, произведенных в течение года отечественными и зарубежными фирмами на территории страны для конечного использования.

«Под темпами экономического роста той или иной страны понимают динамику изменения ее валового внутреннего продукта. Его расчеты внутри страны ведутся в ценах, сложившихся в момент его расчета – это номинальный ВВП, а также в неизменных ценах, т. е. скорректиро-

ванных на уровень их роста за отчетный период – реальный ВВП».⁶

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан тремя методами, соответствующими различным стадиям воспроизводства – производственным, методом использования доходов и методом формирования ВВП по источникам доходов (см. таблицу 2).

«Внутренний продукт рассчитывают на валовой основе. Это связано с тем, что при его исчислении учитывается также и потребление основного капитала, или амортизация, направленная на покрытие износа основных производственных фондов. ВВП – это внутренний продукт, поскольку в его создании участвуют только резиденты данной страны, т. е. фирмы и домашние хозяйства, экономический интерес которых привязан к данной стране».⁷

По сложившейся международной практике ВВП в России рассчитывается ежеквартально и ежегодно.

«Хотя показатель величины реального ВВП широко используется для оценки уровня экономического развития страны, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может точно от-

6 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 88.

7 Тюрина А.Д., Шилина С.А. Макроэкономика: конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008. – с. 12.

Таблица 2. Метод расчета ВВП.

Метод расчета	Порядок расчета	Сфера использования
Производственный (по добавленной стоимости)	Суммирование добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики.	Позволяет составить представление об отраслевой структуре ВВП, ее динамике, эффективности структурной политики.
По конечному потреблению (по использованию доходов)	Суммирование всех расходов на покупку общего объема произведенных в данном году товаров и услуг, валового накопления и чистого экспорта.	Для определения номинального объема или динамики ВВП.
По источникам доходов	Суммирование всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году.	Для анализа стоимостной структуры ВВП.

ражать уровень жизни. Более точным показателем благополучия страны, уровня благосостояния выступает величина реального ВВП на душу населения, т. е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не вообще производится в экономике, а приходится в среднем на одного человека».⁸

Паритет покупательной способности и сравнение сопоставимых показателей различных стран

Глобализация мировой экономики требует сравнения потенциалов отдельных государств и различных регионов мира. Для этого приходится переводить макроэкономические показатели из национальной валюты в одинаковые денежные единицы.

В основе Программы международных сопоставлений макроэкономических показателей, которую под эгидой ООН реализует Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), лежат расчеты паритетов покупательной способности валют.

«Сравнение макроэкономических показателей различных стран осуществляется путем пересчета их в одну валюту (доллар США) с учетом паритета покупательной способности (ППП; англ. Purchasing power parity, PPP). В экономической теории паритетом покупательской способности называется формулировка закона единой цены для международных рынков: покупательная способность этой же суммы на одном рынке должна быть равна покупательной способности этой же суммы на рынке другой страны, если перевести данную сумму по текущему обменному курсу в иностранной валюте».⁹

Паритет покупательной способности показывает, сколько единиц валюты данной страны надо израсходовать, чтобы купить такое же количество товаров и ус-

луг, какое можно купить на единицу валюты другой страны в этой другой стране, то есть он показывает покупательную способность национальной валюты.

«При проведении международных сравнений наиболее показательным является ВВП по паритету покупательной способности в расчете на душу населения. Он позволяет нивелировать географические масштабы стран и при этом проводить корректные сравнения».¹⁰

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год и выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Например, номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах (в ценах данного года). Реальный ВВП рассчитывается с поправкой на коэффициент-дефлятор, а также с учетом ряда иных макроэкономических параметров, позволяющих определить объем ВВП в актуальных ценах. На практике это выглядит следующим образом: допустим, ВВП страны за год составил 1 трлн долларов, а на следующий год – 1,5 трлн долларов. Номинальный рост ВВП составит 50%. Но за год цены в стране также выросли на 50%, соответственно, реальный рост ВВП будет равен нулю (см. таблицу 3).

«СНС обеспечивает единство статистической методологии, что позволяет сопоставлять практически все экономические показатели всех стран, главным образом ВВП, уровни безработицы, инф-

8 Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2006 – с. 46.

9 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 84.

10 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 88.

Таблица 3. Сопоставимые экономические показатели разных стран.

Экономический потенциал общества	Население, трудовые ресурсы, уровень занятости населения, национальное богатство.
Результаты экономической деятельности	Производство и использование национального продукта, рынка товаров и услуг, затраты на производство товаров и услуг, финансы, эффективность экономической деятельности.
Уровень жизни населения	Доходы населения, потребление населением товаров и услуг, состояние и развитие отраслей, обслуживающих население.

ляции, занятость, динамику процентных ставок, доли отраслей и секторов в экономической системе, а также многие другие показатели, в том числе и демографические. Это дает возможность произвести сравнительную характеристику, сделать обоснованные выводы относительно места страны в системе мирохозяйственных отношений и выявить основные перспективы и стратегии роста».¹¹

Сравнение уровня жизни в разных странах широко используется международными организациями и национальными правительственными органами при разработке мер социального и экономического развития. В области международных сопоставлений ООН берутся на рассмотрение и исследование примерно 600–800 главных товаров и услуг, которые пользуются большим спросом, в их числе 200–300 главных инвестиционных услуг и товаров и 10–20 самых простых строительных объектов.

Для корректного сравнения макроэкономических показателей разных стран в качестве базовой единицы может использоваться не только доллар США, но и условные показатели. Самый известный пример условной системы пересчета стал «Индекс БигМака» для определения уровня перепроданности валюты. Его придумали в редакции журнала «The Economist», и он быстро обрел международную популярность. Принцип расчета индекса состоит в том, что покупательная способность валюты разных стран

сравнивается по стоимости БигМака. Если стоимость БигМака в пересчете на доллары будет ниже, чем в США, то эта валюта считается недооцененной. В обратной ситуации валюта считается переоцененной.

Показатели промышленного производства, регулярность их выхода и структура

Для измерения объемов производства в макроэкономике используются показатели, входящие в систему национальных счетов.

Один из главных индикаторов состояния экономики страны – Индекс промышленного производства (ИПП) – характеризует изменения масштабов производства, его подъем или спад в промышленности и добывающих отраслях (за исключением строительства). ИПП формируется преимущественно на основании данных о динамике выпуска по установленному набору («корзине») профильных товаров. Как правило, ИПП рассчитывается ежемесячно и учитывает изменение физических объемов произведенной продукции, а также затраченные рабочие часы и потребленную энергию.

Различаются индивидуальные и сводные индексы производства. Индивидуальные индексы производства отражают изменение выпуска одного продукта, а сводные индексы производства характеризуют совокупные изменения всех видов продукции.

При использовании натуральных показателей оценки объемов промышленного производства учитывается количес-

11 9. Тюрина А.Д., Шилина С.А. Макроэкономика: конспект лекций. / М.: Эксмо, 2008. – с. 10.

тво и качество продукции, а измерения осуществляются в физических единицах, которые отображают потребительские свойства товаров. Перечень продукции, которая планируется и учитывается в натуральном выражении, называется номенклатурой.

В процессе прогнозирования и планирования выделяют:

– номенклатуру самых важных видов продукции, которая является основой для выпуска других видов продукции (продукция базовых областей промышленности). Эта группа включает:

- электроэнергию (млрд кВт-год);
- нефть с газовым конденсатом (тыс. т);
- газ (млрд м³);
- уголь (млн т);
- сталь (млн т);
- готовый прокат (млн т);
- минеральные удобрения (тыс. т);
- химическое волокно и нити (тыс. т);
- цемент (млн т) и т. п.

– номенклатуру промышленной продукции, которая содействует развитию научно-технического прогресса: станки металлорежущие, станки с программно-числовым управлением, компьютеры и т. п.;

– номенклатуру промышленной продукции, которая входит в состав государственного заказа и государственного контракта: школьные учебники, ученические тетради, лечебные средства и т. п.;

– номенклатуру продукции, которая характеризует уровень жизни и благосостояние населения: телевизоры (тыс. шт.); бытовые холодильники (тыс. шт.); стиральные машины (млн шт.); легковые автомобили (тыс. шт.); мясо (тыс. т); колбасные изделия (тыс. т); животное масло (тыс. т); хлеб и хлебобулочные изделия (тыс. т) и т. п.;

– номенклатуру продукции, производство и распределение которой контролируется государством.

Для оптимального удовлетворения потребностей потребителя выпуск продукции планируют не только в номенклатуре, но и в ассортиментах. Ассортименты конкретизируют номенклатуру продукции по всем параметрам ее назначения.

По уровням управления различают народнохозяйственную, отраслевую номенклатуру и номенклатуру продукции предприятия.

Общий объем выпуска промышленной продукции в целом, по отраслям, подотраслям и отдельным предприятиям определяется стоимостными показателями. К ним принадлежат показатели валовой добавленной стоимости промышленности (ВДВ), объем реализованной продукции в промышленности (РП).

Валовая добавленная стоимость промышленности (ВДВ) – это объем всей выпущенной промышленностью, областью и предприятием продукции с учетом стоимости внутреннего обращения (продукции на собственные промышленно-производственные нужды).

Величину валовой добавленной стоимости определяют в основных ценах как разницу между выпуском и промежуточным потреблением. Этот показатель используется для исчисления показателя валового национального продукта и его динамики.

На основе данных о валовой добавленной стоимости определяют структуру промышленного производства, финансовые показатели.

Реализованная продукция промышленности (РП) – это промышленная продукция, которая поступила в народнохозяйственное обращение, т. е. которая отгружена заказчиками и оплачена ими. Величину реализованной продукции определяют на основе показателя валовой добавленной стоимости и остатков нереализованной продукции на начало и конец расчетного периода (ОНРП).

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Расширенная заметка «Рост российского ВВП в январе составил 0,8%» агентства «РИА Новости» («РИА Новости», 16.03.2017) по своей структуре и содержанию представляет собой типичный образец новостей, сообщающих о тенденциях в экономике. Об этом свидетельствуют данные макроэкономической статистики. Такие новости более свойственны деловым СМИ, хотя и издания, рассчитан-

ные на массового читателя, тоже часто публикуют заметки в таком формате.

Основная мысль выражена в заголовке в соответствии с жанром и характером публикации. При этом в качестве источника новости выступает президент, который дает оценку состоянию экономики: «Российская экономика возвращается к росту, по итогам января он оценивается в 0,8%, заявил президент РФ Владимир Путин».

«Сейчас темпы роста экономики возвращаются к положительным значениям, увеличивается промышленное производство, в том числе в обрабатывающих отраслях. Растет, как мы с вами хорошо знаем, сельское хозяйство. Для справки могу сказать, что, по оценкам, в январе рост ВВП составил 0,8%», – сказал Путин».

Подтверждением этого высказывания служат и другие данные статистики, которые также приводятся в заметке от лица президента: ««По данным Росстата, в январе этого года промышленное производство выросло на 2,3%, обрабатывающие отрасли – на 2%», – подчеркнул Путин».

Для сравнения в заметке приводятся данные статистики за предыдущий месяц, когда они отражали спад в экономике: «В декабре 2016 года, по оценке Минэкономразвития, спад экономики РФ составил 0,6% в годовом выражении. За весь прошлый год спад ВВП РФ составил 0,2%». Логическим итогом заметки выступает прогноз по ВВП на текущий год, сделанный Минэкономразвития РФ.

Недостатком такого рода заметок является предоставление выборочных данных без связи с другими макроэкономическими показателями. Это порождает одностороннюю трактовку, которая может не соответствовать реальному положению дел в экономике. Такого рода новости служат инструментом манипулирования общественным сознанием, чтобы повысить лояльность населения к власти и снизить социальное напряжение в обществе.

Источник: <https://ria.ru/economy/20170316/1490180621.html>

Статья «Гребут деньги лопатой? Сколько получают российские чинов-

ники» (газета «Аргументы и Факты», 09.03.2017) представляет собой образец публикации, построенной на данных статистики. Основой для статьи послужили данные о зарплате чиновников. Для наглядности они собраны в таблицу по ведомствам и организациям.

Заголовок одновременно привлекает внимание и сообщает основную тему статьи.

В начало статьи вынесены данные, которые вызывают у читателя эмоциональный отклик: величина средней заработной платы работников государственных органов власти более чем вдвое превышает средний уровень заработной платы в стране.

Затем вносится уточнение, что этот показатель не является типичным для всех чиновников, и это можно расценивать как достоинство материала.

К сожалению, многим массовым изданиям свойственно вводить читателя в заблуждение, манипулируя данными статистики, чтобы вызвать резко негативную реакцию. Новости со знаком «минус» пользуются большей популярностью, нежели нейтральные, с них чаще делаются перепосты, и многие СМИ готовы действовать вразрез с корпоративной этикой, лишь бы увеличить индекс цитируемости. Это один из распространенных способов манипуляции статистическими данными.

Раскрывая тему, в статье приводятся подробные данные о численности служащих федеральных и региональных государственных органов, выделяя наиболее значимые ведомства. При этом отмечено, что в регионах зарплаты государственных служащих значительно ниже средней зарплаты чиновников. В качестве иллюстрации к этой информации цитируется высказывание представителя регионального органа власти. «У меня зарплата 30 тыс. руб. и не поднималась уже лет 5. А вот обязанностей только прибавляется, – рассказала «АиФ» Ирина, госслужащая из Архангельской области. – Очень обидно слышать, когда люди говорят, что чиновники деньги лопатой гребут и по 100 тыс. получают». Такие комментарии оживляют сухой текст,

основанный на данных статистики, что улучшает его восприятие читателем.

Итог подводит комментарий эксперта, который обращает внимание на то, что в обществе доминирует искаженный взгляд на проблему неравенства зарплат чиновников и остального населения: «Проблема не в том, что госслужащие много зарабатывают, а в том, что остальные – мало. Средняя величина социально приемлемого бюджета по стране (в расчете на одного работающего) – 55 тыс. руб. (это 5 прожиточных минимумов), а средняя зарплата в полтора раза меньше этого показателя».

Комментарий подан в форме прямой речи, что позволяет придать высказыванию эксперта экспрессивность, свойственную разговорной речи. Это облегчает восприятие материала.

Как недостаток статьи можно расценить отсутствие в тексте сведений о том, в каких ведомствах чиновники получают наиболее высокие зарплаты. И в заголовке, и во вступительной части интрига строится именно на стремлении читателя выяснить, кто из работников государственных органов получает больше всего. Однако текст статьи ответа на этот вопрос так и не дает. Хотя таблица представляет исчерпывающую информацию, ранжированную как раз по величине зарплат. Таким образом, нельзя сказать, что она полностью скрыта от читателя. Тем не менее стоило выделить в тексте данные о ведомствах, за счет которых и образуется перекосяк в размере зарплат чиновников и населения.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/grebut_dengi_lopatoy_skolko_poluchayut_rossiyskie_chinovniki

Заметка «Росстат назвал продукты, которые подорожали сильнее всего в 2016 году» («Комсомольская правда», 10.01.0217) в качестве информационного повода использует данные Росстата об изменении цен на продукты питания в стране. Такого рода новости пользуются популярностью у аудитории, хотя, по мнению большинства читателей, данные статистики по ценам на еду далеки от действительности. Однако основная масса читателей все равно интересуется официальной статистикой, поэтому практически все СМИ – и деловые, и массовые – регулярно публикуют свежие данные Росстата по ценам.

К достоинствам материала относится заголовок: он обозначает тему, но не раскрывает ее, провоцируя читателя продолжить чтение.

Основная новость вынесена в начало заметки: «Первые строчки занимают сливочное масло, молочные изделия и рыба». Однако дозированные сведения по-прежнему не дают полной картины, вынуждая читать текст дальше.

В заметке приводятся неполные данные об изменении цен, выделены только группы продуктов, которые подорожали или подешевели сильнее всего. Тем не менее можно считать, что материал сообщает читателям более или менее объективные данные, поскольку в тексте нет никаких оценочных суждений, а факты поданы совершенно нейтрально. Таким образом, этот материал не служит инструментом манипулирования общественным сознанием, а всего лишь отражает официальные данные статистики.

Источник: <http://www.kp.ru/online/news/2622545/>

Литература:

1. Федеральный закон от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 49. – ст. 6043.
2. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1997. – № 43. – ст. 4904.
3. Постановление Правительства РФ от 02.06.2008 № 420 «О Федеральной службе государственной статистики». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 23. – ст. 2710.

4. Постановление Правительства РФ от 18.08.2008 № 620 «Об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 34. – ст. 3929.
5. Приказ Росстата от 29.11.2016 № 753 «Об утверждении набора потребительских товаров и услуг для наблюдения за ценами и тарифами и набора товаров и услуг, входящих в расчет базового индекса потребительских цен». // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
6. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
7. Экономическая теория. Макроэкономика-1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: учебник / под общ. ред. проф., д. э. н. Г. П. Журавлевой. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 920 с.
8. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Макроэкономика: конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2006. – 145 с.
9. Тюрина А. Д., Шилина С. А. Макроэкономика: конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Как журналист использует данные государственной статистики?
2. Какого рода данные и по какому принципу публикует Росстат?
3. Какие функции выполняет система национальных счетов?
4. Из каких основных элементов состоит СНС?
5. Какие виды счетов включает СНС, в чем состоит особенность их классификации?
6. Кто выступает субъектами национальной экономики в СНС?
7. Какие показатели СНС являются ключевыми?
8. Кто использует данные СНС и с какой целью?
9. Каким образом осуществляется сравнение макроэкономических показателей разных стран?
10. Какие показатели промышленного производства относятся к числу наиболее важных?

Методические рекомендации к лекции «Макроэкономическая статистика»

Данная тема является обязательной, поскольку она раскрывает суть и принципы системы государственной статистики, специфику работы с макроэкономической статистической информацией и позволяет приобрести навыки использования статистических данных в журналистской деятельности.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении методов сбора макроэкономических показателей, их анализа, понимания возможностей электронных баз, а также в обучении студентов методам работы

с данными Росстата для подготовки публикаций.

Ключевые понятия: макроэкономическая статистика, социально-экономическая статистика, статистическая информация, статистическая информационная система, микроданные, макро-данные и метаданные, система государственной статистики, международные статистические публикации, российская статистика, Росстат, Госкомстат, информационный ресурс Госкомстата, системы национальных счетов, национальное счетоводство, электронная обработка данных, информационно-вычислитель-

ная сеть, валовый внутренний продукт (ВВП), паритет покупательной способности.

Умения

Студенты должны уметь:

- осуществлять поиск макроэкономической статистической информации;
- использовать макроэкономические данные;
- пользоваться электронными базами данных;
- анализировать макроэкономическую информацию;
- осуществлять подготовку журналистского материала с использованием макроэкономической статистики.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что представляет собой система государственной статистики;
- по каким аспектам можно анализировать информационную статистическую систему;
- каковы основные виды данных информационной статистической системы;
- каковы принципы публикации данных Росстата;
- каковы функции информационных технологий в сфере статистической информации;
- каковы принципы работы с сайтом статистического ведомства России;
- каковы элементы системы национальных счетов;
- какова роль эксперта в трактовке статистических данных;
- каковы ключевые показатели системы национальных счетов.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности макроэкономической статистики и информационно-статистической системы для развития экономики и общества;
- закрепление навыков ответственного отношения к профессиональной деятельности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предо-

ставления качественной макроэкономической информации, полученной из официальных источников и баз данных.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция).
 - Аудиторное занятие (лекция), включая усвоение теоретического материала о макроэкономической статистике, рассмотрение примеров работы СМИ с макроэкономической статистикой, знакомство с сайтом Росстата.
 - Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по бюджетному процессу.

Описание хода занятия

1. После освещения деятельности международных информационно-статистических систем можно предложить студентам привести примеры зарубежных или глобальных информационно-статистических систем. Во время занятия студенты могут воспользоваться быстрым поиском с помощью мобильных или иных устройств.
2. При объяснении основных принципов деятельности Росстата можно продемонстрировать сайт Росстата и наглядно объяснить студентам принципы работы с ресурсом и алгоритм поиска информации на нем.
3. При ознакомлении студентов с основными макроэкономическими показателями можно предложить студентам найти данные по ВВП разных стран в динамике за последние 10 лет и обсудить абсолютные величины и изменения в сравнении.

Формы текущей оценки

- Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая:
 - Активность студентов при обсуждении найденного материала по ВВП и информационно-статистических систем разных стран.
- Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

РОСТ РОССИЙСКОГО ВВП В ЯНВАРЕ СОСТАВИЛ 0,8%

«РИА Новости», 16.03.2017

МОСКВА, 16 мар – РИА Новости. Российская экономика возвращается к росту, по итогам января он оценивается в 0,8%, заявил президент РФ Владимир Путин.

«Сейчас темпы роста экономики возвращаются к положительным значениям, увеличивается промышленное производство, в том числе в обрабатывающих отраслях. Растет, как мы с вами хорошо знаем, сельское хозяйство. Для справки могу сказать, что, по оценкам, в январе рост ВВП составил 0,8%», – сказал Путин.

Президент также отметил, что на протяжении трех последних лет РФ вела целенаправленную работу по адаптации экономики к новым внешним условиям. «Они всем вам хорошо известны: это двукратное падение цен на нефть, на производные от нефти, ограничение доступа капитала на международных финансовых рынках», – сказал Путин.

«Особые условия мы направили на обеспечение макроэкономической стабильности, для поддержки целого ряда отраслей были реализованы специаль-

ные антикризисные меры, запущены программы импортозамещения и содействия экспорту, нацеленные на изменение сырьевой структуры российской экономики, на развитие отечественной промышленности. По данным Росстата, в январе этого года промышленное производство выросло на 2,3%, обрабатывающие отрасли – на 2%», – подчеркнул Путин.

В декабре 2016 года, по оценке Минэкономразвития, спад экономики РФ составил 0,6% в годовом выражении. За весь прошлый год спад ВВП РФ составил 0,2%. Текущий базовый прогноз Минэкономразвития по ВВП на 2017 год – рост на 0,6% при цене на нефть в 40 долларов за баррель. Министерство сейчас работает над уточнением прогноза и представит его в скором времени. По оценке нового главы Минэкономразвития Максима Орешкина, рост ВВП по итогам 2017 года может составить около 2%.

Агентство «РИА Новости» медиагруппы «Россия сегодня» выступает Генеральным информационным партнером Недели Российского Бизнеса 2017.

ГРЕБУТ ДЕНЬГИ ЛОПАТОЙ? СКОЛЬКО ПОЛУЧАЮТ РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ

Средняя зарплата гражданских служащих в федеральных госорганах 115,7 тыс. руб.

Газета «Аргументы и Факты», 09.03.2017

В зависимости от ведомства доходы серьезно разнятся (см. таблицу). Безусловно, в сравнении со средней зарплатой по стране (36,7 тыс. руб. – за 2016 г.) зарплаты чиновников впечатляют. С другой стороны, не стоит забывать, что речь идет о работниках федеральных госорганов, большинство из них находятся в Москве, а в столице размер средней зарплаты – 87,1 тыс. руб. В 46 федеральных министерствах, службах и агентствах (68,7% от общего числа) зарплаты ниже, чем в среднем по столице.

Всего в федеральных госорганах 38 тыс. гражданских служащих. Самое представительное ведомство – МИД, 3233 человека. На втором месте – Минобороны, 2865 человек. На третьем месте – Минэкономразвития, 1790 человек. Меньше всего гражданских служащих в Следственном комитете – 10 человек. Самая большая недоукомплектованность в Спецстрое, Верховном и Конституционном судах. Практически не требуются кадры в Росгидромете и ЦИК.

Чиновников на региональном уровне работает намного больше: 682 тыс. человек в федеральных госорганах и госорганах субъектов РФ и 307 тыс. чел. – на должностях муниципальной службы. А вот зарплаты у них гораздо ниже. По итогам 9 месяцев 2016 г. у гражданских служащих средний заработок составил 41,7 тыс. руб., у муниципальных служащих – 36,9 тыс. руб. «У меня зарплата 30 тыс. руб. и не поднималась уже лет 5. А вот обязанностей только прибавляется, – рассказала «АиФ» **Ирина,**

госслужащая из Архангельской области. – Очень обидно слышать, когда люди говорят, что чиновники деньги лопатой гребут и по 100 тыс. получают».

«На мой взгляд, три самых сложных вида труда – труд педагога, научного работника и труд в сфере управления, – считает **Вячеслав Бобков, гендиректор Всероссийского центра уровня жизни.** – Люди, занимающие эти должности, должны зарабатывать достойно. Их зарплата должна быть не меньше бюджета среднего достатка, 7–11 прожиточных минимумов. То есть минимально 80 тыс. руб., а лучше в полтора раза больше, потому что надо учитывать еще хотя бы одного иждивенца – ребенка. Получается, госслужащие ближе всего к этой планке. И это хорошо. Плохо то, что разрыв между зарплатами чиновников и средней зарплатой по стране настолько велик. Проблема не в том, что госслужащие много зарабатывают, а в том, что остальные – мало. Средняя величина социально приемлемого бюджета по стране (в расчете на одного работающего) – 55 тыс. руб. (это 5 прожиточных минимумов), а средняя зарплата в полтора раза меньше этого показателя. Поэтому до тех пор, пока государство не доведет средний заработок до этой цифры, чиновники тоже могли бы ужаться: сократить свои доходы в эти самые полтора раза. Тогда бы у населения не возникало вопросов к их заработной плате» (см. таблицу).

Ведомство	Размер средней зарплаты (руб.)	На сколько зарплата выросла (уменьшилась) за год (%)
Аппарат Правительства	228 475	-1,4
Администрация Президента	218 648	+0,7
Счетная палата	180 691	-3,7
Совет Федерации (без учета сенаторов)	176 149	+1,3
Госдума (без учета депутатов)	154 848	+13
Министерство иностранных дел	147 239	-0,7
Министерство финансов	140 107	+7
МЧС	137 867	+33,9
Конституционный суд	136 175	+10,4
Верховный суд	130 412	+1,2
Управделами Президента	117 930	+5,9
Федеральная налоговая служба	117 840	+6,3
Спецстрой	114 513	-5,2
Минвостокразвития	113 910	-0,2
Минэкономразвития	112 100	-1,1
Центральная избирательная комиссия	109 993	+16,6
Росреестр	108 639	+6,8
Министерство по делам Северного Кавказа	100 873	+6,1
Министерство юстиции	98 045	+21,7
Министерство здравоохранения	97 666	+12,6
Россельхознадзор	95 551	+7,6
Министерство обороны	93 391	-3,6
Министерство образования и науки	90 534	+19,6
Министерство спорта	89 870	+5
Министерство труда и соцзащиты	89 851	+5,1
Министерство сельского хозяйства	89 750	+13,6
ФСИН	87 831	+1,2
Министерство природных ресурсов	86 937	+3,7
МВД	86 541	+0,6

Продолжение таблицы см. на обороте.

Продолжение таблицы.

Федеральная антимонопольная служба	84 652	+23
Генпрокуратура	83 942	-5,8
Роструд	83 817	+13,1
Министерство связи	83 781	+6,8
Росздравнадзор	83 663	+3,5
Минпромторг	83 559	+10,2
Росалкогольрегулирование	83 443	+1,2
Министерство энергетики	83 214	+10,3
Росстат	81 715	+10,4
Росфинмониторинг	81 514	+5,3
Рослесхоз	81 398	+8,7
Федеральная таможенная служба	80 532	+0,4
Министерство строительства и ЖКХ	80 427	+18,4
Министерство культуры	80 364	+2,7
Министерство транспорта	79 746	+7,6
Росрыболовство	79 601	+5,8
Аппарат уполномоченного по правам человека	78 897	-2
Служба судебных приставов	76 270	+2,2
Роскомнадзор	75 744	+3,1
Росгидромет	70 018	-11,6
Рособрнадзор	69 236	+7
Росимущество	65 673	+9,1
Росавиация	64 523	+6,5
Росавтодор	62 968	+10,6
Росрезерв	61 397	+9,6
Ростуризм	61 288	+6,4
Росмолодежь	58 788	+0,5
Следственный комитет	57 608	+22,5
Федеральное агентство по недропользованию	57 252	-1,3
Федеральное агентство по делам национальностей	53 868	-23,6

РОССТАТ НАЗВАЛ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПОДРОЖАЛИ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО В 2016 ГОДУ

Первые строчки занимают сливочное масло, молочные изделия и рыба

Комсомольская правда», 10.01.0217

В 2016 году сильнее всего подорожали молочные продукты, а подешевели – овощи и фрукты. Об этом сообщил Росстат в опубликованном на официальном сайте сообщении.

Среди продовольственных товаров сильнее всего подорожало сливочное масло, цены на которое выросли на 20,5%. Следующее место в рейтинге занимают другие молочные продукты, подорожавшие на 9,5%. Цены заметно выросли и на рыбу и морепродукты – 8,6% за год.

При этом на ряд продуктов цены снизились. Среди них овощи и фрукты, подеше-

вевшие на 6,8%, сахарный песок, потерявший в цене 6% и яйца – минус 0,7%.

Росстат также сообщил стоимость минимального набора продуктов питания. В среднем она составила около 3,7 тысячи рублей. При этом самая большая стоимость зафиксирована на Чукотке – 9204,1 рубля, а наименьшая – в Курской области – 2999,8 рубля.

Среди непродовольственных товаров самое сильное повышение цен наблюдалось на табачные изделия, которые прибавили 17,8%, на обувь с приростом 9,2% и ткани – 7,6%.

ЛЕКЦИЯ «БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС»

Бюджет как основополагающий процесс реализации функций и задач государства

Государственный бюджет – основной финансовый инструмент, с помощью которого государство регулирует социально-экономические процессы. Представление о бюджете, как о «кошельке» государства в корне неверно, хотя он и служит основным источником финансового покрытия материальных потребностей государства. Однако по мере поступления доходов они направляются на финансирование расходов.

Централизованный фонд денежных средств государства, как таковой, является лишь следствием функционирования бюджета.

«По экономической сущности федеральный бюджет представляет собой наиболее крупный централизованный фонд денежных средств в бюджетной системе РФ, в котором аккумулируется значительная часть финансовых ресурсов национального хозяйства, осуществляется их перераспределение на социально-экономическое развитие страны в соответствии с приоритетами государственной политики»¹.

Поэтому в экономических категориях бюджет представляет собой не деньги, но денежные отношения, которые возникают на всех этапах приобретения и распределения национального богатства. То есть это способ финансового обеспечения различных функций государства через распределение денежных средств на определенные цели.

Основополагающим документом для бюджетной сферы является Бюджетный кодекс РФ. Он устанавливает общие принципы бюджетного устройства, организации и функционирования бюджетной системы, определяет правовое положение всех субъектов бюджетного процесса.

Бюджетная система России представляет собой совокупность федерального бюджета, бюджета субъектов федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Для целей планирования бюджетных ресурсов составляются консолидированные бюджеты, которые представляют собой свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории. Консолидированный бюджет субъекта РФ составляют бюджет субъекта РФ и бюджеты муниципальных образований, находящихся на его территории.

Консолидированный бюджет Российской Федерации составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Федеральный бюджет, как центральное звено всей бюджетной системы, позволяет планировать и учитывать денежные поступления в бюджеты всех уровней для их последующего перераспределения между получателями денежных средств.

Бюджет как документ (финансовый план) представляет собой роспись формирования доходов и расходов государства на конкретный период времени. В Российской Федерации этот документ разрабатывается и утверждается в качестве федерального закона ежегодно, хотя в последние годы предпринимаются попытки планировать бюджет на более длительный срок (3–5 лет).

«Ежегодность дает возможность более точно выявить тенденции рыночного развития, учесть происходящие изменения в темпах роста производства, изменение курса рубля и т. д. Очень важно принять бюджет до наступления очередного финансового года – это позволяет своевременно сконцентрировать бюджетные средства, а также обеспечить все указанные в бюджете направления их расходования».²

1 Финансы: учебник / под ред. проф. В. Г. Князева, проф. В. А. Слепова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012. – ст. 91.

2 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.; ЮНИТИ, 2002. – ст. 118.

Государственный бюджет призван выполнять следующие функции:

- распределительную/перераспределительную;
- контрольную;
- регулирующую/стимулирующую;
- социальную.

«Перераспределение средств между бюджетами разных уровней в нашей стране связано с тем, что в силу географической неравномерности размещения наиболее значимых производственных мощностей и сырьевых ресурсов на протяжении многих лет складывалась диспропорция в части поступления средств в региональные и муниципальные бюджеты».³

Контрольная функция бюджета состоит в том, что с учетом движения бюджетных ресурсов на различных уровнях государство получает сигналы о процессах, происходящих в экономике. Это позволяет определить эффективность расходования денежных средств, а с помощью регулирования денежных потоков может контролировать и стимулировать различные экономические сферы.

«По сути, он в денежной форме определяет приоритеты государственной политики. Причем, как в части получения доходов, так и в части расходования средств».

Например, высокий уровень налогообложения доходов состоятельных физических лиц свойственен социальной направленности скандинавских стран, в которых через бюджет происходит перераспределение доходов в пользу менее обеспеченных категорий граждан. В России основу доходной части бюджета составляют поступления от сырьевого сектора экономики, которые в дальнейшем перераспределяются в различные сферы государственной деятельности, в том числе, в социальную сферу».⁴

Бюджетный процесс – это регламентируемая правовыми нормами деятель-

ность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов, утверждению и исполнению бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по контролю за их исполнением (ст. 6 Бюджетного кодекса РФ).

Социальная функция и потенциальные возможности бюджета для стимулирования экономической активности

Как уже отмечалось выше, важными функциями бюджета являются стимулирующая и социальная.

«В целом государство в форме бюджета имеет мощное средство (не всегда, правда, эффективно используемое) воздействия на экономические, социальные и даже политические процессы. Бюджет более всего позволяет реализовывать публичные дела государства, все то, что направлено на обеспечение общих интересов и потребностей населения».⁵

Для того чтобы реализовывать (и изменять) существующую социально-экономическую политику, государство может увеличивать те или иные расходные статьи бюджета, перераспределяя денежные средства между конечными получателями.

Исходя из этого, можно говорить о том, что федеральный бюджет является важнейшим инструментом воздействия государства на экономическое и социальное развитие, на состояние отдельных элементов финансовой системы. «Он формирует базовые финансовые и экономические показатели, к которым относятся: уровень бюджетных инвестиций или государственных капиталовложений, уровень оплаты труда в бюджетной сфере, объем доходов социальных групп населения, объем государственного долга, степень централизации бюджетной системы и уровень налоговой нагрузки

3 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 120.

4 Деловая журналистика. / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 112.

5 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М.М. Рассолова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – ст. 67.

на экономику, степень государственного вмешательства в экономику».⁶

Стоит отметить, что понятие «расходы федерального бюджета» отнюдь не равноценно понятию «расходы государства» в целом, поскольку, например, существенная часть социальных выплат осуществляется из внебюджетных фондов (Пенсионный Фонд РФ, Фонд социального страхования, Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования).

С точки зрения социально-экономического развития страны не все бюджетные расходы являются равноценными. «Большая часть из них прямо содействует поступательному развитию экономики (национальная экономика, фундаментальные исследования), повышению уровня благосостояния населения и здоровья нации (социальная политика, образование, здравоохранение, в какой-то мере – жилищно-коммунальное хозяйство и охрана окружающей среды). Другие расходы, отражая финансирование общественных потребностей (расходы на национальную оборону и безопасность, управление), сокращают, а не увеличивают потенциал общественного роста, хотя в силу реальной действительности они необходимы с точки зрения обеспечения внутренней и внешней безопасности и в этом смысле полезны».⁷

Рост расходов по статьям «Национальная оборона» или «Национальная безопасность», с одной стороны, не имеет отношения к социальной направленности государственной политики. Однако за счет финансирования этих статей создаются новые рабочие места, предприятия получают государственные заказы, что положительно сказывается на развитии экономики страны.

«Увеличение государственных расходов до определенного уровня положительно влияет на экономический рост. Расширяя публичные услуги населению, и оказывая поддержку пред-

приятиям, увеличивая госзаказ, государство тем самым расширяет платежеспособный спрос в экономике, стимулирует производство».⁸

Минфин как организация, управляющая бюджетным процессом

Согласно Бюджетному кодексу РФ участниками бюджетного процесса являются:

- Президент Российской Федерации;
- высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации/глава муниципального образования;
- законодательные (представительные) органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления;
- исполнительные органы государственной власти;
- Центральный банк Российской Федерации;
- органы государственного (муниципального) финансового контроля;
- органы управления государственными внебюджетными фондами;
- распорядители бюджетных средств;
- администраторы доходов бюджета;
- администраторы источников финансирования дефицита бюджета;
- получатели бюджетных средств.

Определяющая роль в бюджетном процессе принадлежит органам исполнительной власти всех уровней, поскольку именно они обеспечивают всю подготовительную работу по составлению проектов бюджетов, включая бюджеты государственных внебюджетных фондов, готовят необходимые документы и материалы, которые затем вместе с проектами бюджетов вносятся на утверждение в законодательные органы. «На исполнительные органы ложится самая ответственная миссия в бюджетном процессе – исполнение бюджета, что включает сбор доходов в бюджет, управление государственным или муниципальным долгом, осуществление расходов и контроль за исполнением бюджета или вне-

6 Финансы: учебник / под ред. проф. В. Г. Князева, проф. В. А. Слепова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012. – ст. 91

7 Финансы: учебник / под ред. проф. В. Г. Князева, проф. В. А. Слепова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012. – ст. 91

8 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – ст. 96.

бюджетного фонда. На исполнительные органы власти возлагается также обязанность представлять отчет об исполнении бюджета на утверждение законодательных органов власти».⁹

Центральное место в системе участников бюджетного процесса принадлежит Министерству финансов РФ, которое задействовано на всех его этапах и, фактически, управляет им. «В отношении федерального бюджета основными полномочиями обладают Правительство Российской Федерации и Министерство финансов Российской Федерации. Непосредственно составлением проекта бюджета и отчета о его исполнении занимается Министерство финансов Российской Федерации, которое направляет их в Правительство Российской Федерации для внесения в Государственную Думу».¹⁰

Помимо подготовки проекта федерального бюджета Минфин РФ участвует и в подготовке проектов бюджетов внебюджетных фондов. Одновременно Минфин РФ обеспечивает методическое руководство другими органами исполнительной власти на федеральном уровне применительно к их участию в бюджетном процессе.

На Минфин РФ также возложены функции по управлению государственным долгом Российской Федерации и разработке программ внутренних и внешних заимствований. В том числе Минфин РФ определяет условия выпуска и размещения государственных займов, а также выступает эмитентом государственных ценных бумаг. Кроме того, Минфин РФ проводит регистрацию эмиссии ценных бумаг субъектами и муниципалитетами Российской Федерации, государственными унитарными предприятиями и федеральными казенными предприятиями. Минфин РФ имеет право выдавать государственные гарантии, а также обеспечивает предоставление бюджетных ссуд.

9 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.; ЮНИТИ, 2002. – ст. 121.

10 Комягин Д. Л. Бюджетное право России: учебное пособие / под общ. ред. А. Н. Козырина. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. ст. – 161.

В рамках бюджетного процесса Минфин РФ проводит проверки финансового состояния получателей средств из бюджета (включая получателей государственных гарантий). Выполняя контролирующие функции, Минфин РФ имеет право требовать от распорядителей и получателей бюджетных средств отчетов об их использовании, а также получать от кредитных организаций сведения об операциях с бюджетными средствами и средствами государственных внебюджетных фондов.

Бюджетный кодекс РФ наделяет Минфин РФ целым рядом полномочий: от предъявления всем участникам бюджетного процесса требований по устранению нарушений бюджетного законодательства до приостановки операций по их лицевым счетам и взыскания в бесспорном порядке бюджетных средств в случае их использования не по целевому назначению.

Отдельной статьей Бюджетного кодекса РФ определены исключительные полномочия главы Минфина РФ, «что вполне оправдано, поскольку его полномочия играют большую экономическую и политическую роль... Министру финансов России фактически предоставлено право секвестра расходов федерального бюджета при наличии недостатка поступлений в бюджет более 5 % по сравнению с тем, что было утверждено в бюджете. Он же вправе осуществлять блокировку расходов или ее отмену. В случае нецелевого расходования бюджетных средств министр финансов РФ вправе запретить изменять целевое назначение бюджетных средств и осуществление отдельных расходов или назначить уполномоченных в субъекты, нарушающие бюджетное законодательство. Эти уполномоченные в данном случае приобретают права главного распорядителя или распорядителя».¹¹

Контроль и надзор в финансово-бюджетной сфере осуществляет Федеральное казначейство – федеральная служба, подведомственная Минфину РФ. Система ор-

11 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.; ЮНИТИ, 2002. – ст. 123.

ганов федерального казначейства включает Главное управление федерального казначейства Министерства финансов РФ и территориальные органы по республикам в составе Российской Федерации, краям, областям, автономным образованиям, городам Москве и Санкт-Петербургу, городам (за исключением городов районного подчинения), районам и районам в городах.

«Будучи главным кассиром федерального бюджета, казначейство распоряжается средствами, числящимися на соответствующих счетах в банках и иных финансово-кредитных учреждениях, а также осуществляет операции с этими средствами. Оно также организует и осуществляет операции по учету государственной казны Российской Федерации»¹².

Необходимо выделить роль Центрального банка РФ как участника бюджетного процесса, поскольку именно на него совместно с Правительством РФ возложена задача разработки основных направлений денежно-кредитной политики государства, которые ложатся в основу подготовки бюджета. Кроме того, Центральный банк РФ непосредственно занимается обслуживанием счета бюджетов.

Освещение различных этапов бюджетного процесса в деловых СМИ

Бюджет всегда принимается на финансовый год, который может не совпадать с календарным, хотя в России финансовый год начинается 1 января и заканчивается 31 декабря. Но, например, в США финансовый год начинается 1 октября, в Канаде, Индии и Японии – 1 апреля, а в Великобритании – 6 апреля.

Бюджетный процесс состоит из четырех стадий:

- разработка проекта бюджета;
- рассмотрение и утверждение бюджета;
- исполнение бюджета;
- подготовка, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета.

«Составление проекта бюджета основывается на бюджетном послании президента, прогнозе социально-экономического развития соответствующей территории и основных направлениях бюджетной и налоговой политики».¹³ Ежегодное бюджетное послание Президента РФ к Федеральному собранию обозначает цели правительства и механизмы их достижения в экономической, социальной сферах, а также в сфере общественной безопасности, поэтому СМИ уделяет ему повышенное внимание. Бюджетное послание становится основой для новостей и аналитических материалов, детально разбирающих задачи, поставленные перед правительством, и перспективы их решения. В дальнейшем бюджетное послание используется деловыми СМИ в качестве базового документа, определяющего действия исполнительной власти.

Проект закона о федеральном бюджете утверждается правительством, а затем выносится на рассмотрение в Государственную думу РФ. Принятый Государственной думой РФ закон передается на рассмотрение Совета Федерации и направляется на подпись Президенту РФ.

Все стадии бюджетного процесса на федеральном и региональном уровне, а также касательно внебюджетных фондов обращают на себя пристальное внимание со стороны деловых СМИ, так как бюджет определяет направления экономического развития страны, ее внутренней и внешней политики.

По понятным причинам региональные и муниципальные СМИ уделяют больше внимания бюджетному процессу в их регионе (муниципалитете), чем формированию и исполнению федерального бюджета.

Внимание СМИ главным образом привлекают два момента: сбалансированность бюджета и приоритетные направления бюджетного финансирования. Эти вопросы СМИ начинают освещать и обсуждать на стадии подготовки проекта

12 Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – ст. 125.

13 Деловая журналистика. / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 133.

бюджета. В качестве информационных поводов используются данные, озвученные на правительственных совещаниях, а также обнародованные органами исполнительной власти, принимающими участие в бюджетном процессе (в том числе их региональными структурами), таких как министерства финансов, здравоохранения, образования, промышленности и торговли, Центральный банк РФ, Федеральная налоговая служба (ФНС), Федеральная таможенная служба РФ (ФТС) и т. д.

Более конкретный характер обсуждения этих вопросов приобретает на стадии рассмотрения и утверждения бюджета.

Наибольшее внимание СМИ уделяют вопросу сбалансированности бюджета (наличия дефицита или профицита), так как от него зависит уровень финансирования социальных статей расходов – на здравоохранение, образование, социальное обеспечение, сферу общественной безопасности.

Этот вопрос во многом зависит от политики правительства по формированию бюджетных доходов и также вызывает большой интерес у СМИ. Например, в 2015 году в связи с резким снижением поступлений в бюджет из-за падения цен на нефть, российское правительство было вынуждено объявить о том, что источником дополнительных бюджетных доходов должна стать приватизация ряда крупных предприятий. Эта тема стала предметом активного обсуждения в прессе.

Другим способом увеличить бюджетные доходы стало изменение системы налогообложения нефтяных компаний, что тоже вызвало многочисленные отклики в СМИ.

Приоритеты бюджетного финансирования на стадии рассмотрения проекта федерального бюджета главным образом служат темой для аналитических материалов и экспертных выступлений в СМИ. Запланированный уровень финансирования позволяет прогнозировать, как это повлияет на состояние социальной сферы или сектора экономики.

Например, сокращение финансирования социальных статей бюджета неизбежно вызывает поток материалов

критической направленности, освещающих проблемы в сфере здравоохранения, образования и других бюджетных организаций. Также сокращение финансирования социальных статей бюджета становится поводом для обсуждения снижения уровня благосостояния в обществе, покупательной способности населения как факторов замедления экономического развития и ухудшения демографической ситуации в стране.

На стадии исполнения бюджета и отчета о его исполнении основное внимание СМИ направлено на оценку своевременности выделения бюджетных средств и эффективности их использования. Одним из важных источников информационных поводов служат материалы Счетной палаты РФ, которая проводит регулярные проверки эффективности использования бюджетных средств.

Аналогичные процессы происходят и на региональном и местном уровне с учетом их специфики.

Отдельная кампания в СМИ связана с освещением процессов утверждения проектов бюджетов внебюджетных фондов – Пенсионного фонда РФ (ПФР), Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и Фонда социального страхования РФ (ФСС).

Особенно привлекают СМИ вопросы, связанные с формированием бюджета ПФР, учитывая очень высокую социальную значимость этого вопроса. Бюджет ПФР уже много лет остается дефицитным, это обуславливает низкий уровень пенсий в стране и требует постоянных бюджетных вливаний, чтобы выполнить обязательства государства по пенсионному обеспечению. Хронический дефицит бюджета ПФР в конечном итоге привел к пересмотру пенсионной системы в России и фактической отмене накопительной части пенсии.

Бюджет ФФОМС в СМИ обсуждается преимущественно в контексте оценки качества медицинских услуг в рамках системы ОМС и эффективности функционирования системы здравоохранения в стране. Популярной темой критического обсуждения в СМИ является практика снижения доли услуг в рамках системы

ОМС и сокращения числа государственных медицинских учреждений в стране.

Источники доходной части бюджета, структура расходной части, понятие профицита и дефицита бюджета, источники финансирования дефицита бюджета, государственный долг и его роль в мировой и национальной экономике

Основное различие между частным, например, семейным, и государственным бюджетом состоит в подходе к его формированию. Если частные бюджеты составляются исходя из планируемых доходов, то при формировании государственного бюджета отталкиваются от прогнозируемых расходов.

«Величина расходов в семье определяется объемом доходов и сбережений и не может их превысить. Государство (публично-правовое образование), как правило, не может себе позволить сократить расходы только по той причине, что для их удовлетворения недостаточно прогнозируемых доходов. В противном случае функции государства (социальные, оборонительные) могут быть не исполнены. Государство обладает способами покрытия дефицита бюджета: от прямого изъятия собственности (через установление новых налогов или повышение их ставок, национализации) до рыночных механизмов (через продажу государственной собственности, ее возмездного использования, введения регаллий на определенные виды деятельности и т. д.). Невозможность обеспечить расходы бюджета говорит о слабости государства или о несостоятельности управления в публично-правовом образовании»¹⁴ (см. таблицу 1).

Расходы бюджета непосредственно связаны с функциями государства по осуществлению социально-экономической политики страны. «Именно через них оказывается регулирующее воздей-

ствие на экономическое и социальное состояние общества. Поэтому структура расходов федерального бюджета отражает приоритеты в финансировании общественных потребностей»¹⁵.

Основными расходами федерального бюджета являются:

- общегосударственное управление (например, расходы на содержание органов законодательной и исполнительной власти РФ, проведение выборов и референдумов, фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу и др.);
- национальная оборона (расходы на содержание вооруженных сил);
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность (расходы на содержание органов прокуратуры, юстиции, внутренних дел и внутренних войск, ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, гражданскую оборону и др.); национальная экономика (расходы на промышленность, строительство, энергетику, транспорт, сельское хозяйство);
- охрана окружающей среды;
- образование;
- культура, искусство, кинематография, средства массовой информации;
- здравоохранение, физическая культура и спорт;
- социальная политика (расходы на пенсионное обеспечение, опеку и попечительство, борьбу с беспризорностью и пр.).

Необходимым условием бюджетной политики государства является сбалансированность бюджетов всех уровней. Если расходы бюджета превышают его доходы, возникает дефицит бюджета. Превышение доходов бюджета над его расходами называется профицитом бюджета.

При этом не стоит воспринимать дефицит бюджета, как исключительно негативное понятие. «К позитивным причинам возникновения бюджетного дефицита относят причины, вызванные

14 Комягин Д. Л. Бюджетное право России: учебное пособие / под общ. ред. А. Н. Козырина. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. – с. 78.

15 Финансы: учебник / под ред. проф. В. Г. Князева, проф. В. А. Слепова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012. – ст. 96.

Таблица 1. Источники формирования бюджета.

Налоговые доходы	<p>Доходы от предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных налогов, местных налогов и сборов, а также пеней и штрафов по ним.</p> <p>Налоговые доходы по уровням бюджетной системы подразделяются на федеральные, региональные и местные.</p>	
Неналоговые доходы	<p>Доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.</p> <p>Доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.</p> <p>Доходы от платных услуг, оказываемых казенными учреждениями.</p> <p>Доходы, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия.</p> <p>Доходы, получаемые в виде финансовой помощи, бюджетных ссуд, субсидий, кредитов, трансфертов и т. д.</p> <p>Доходы, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях.</p> <p>Доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных капиталах, дивидендов по акциям, принадлежащим РФ, субъектам РФ или муниципального образования.</p> <p>Доходы, получаемые от государственных и муниципальных унитарных предприятий.</p> <p>Доходы от предпринимательской деятельности бюджетных учреждений.</p>	
Заимствования	Внутренние заимствования	<p>государственные целевые займы</p> <p>целевые вклады и чеки на определенные виды товаров, например, автомобили</p> <p>государственные ценные бумаги, обеспечиваемые золотом</p> <p>государственные краткосрочные облигации</p> <p>государственные казначейские векселя</p> <p>государственные гарантии</p> <p>облигации и другие ценные бумаги</p>
	Внешние заимствования	<p>кредиты международных финансовых организаций</p> <p>кредиты правительств иностранных государств</p> <p>кредиты иностранных коммерческих банков и фирм</p>

Продолжение таблицы см. на обороте.

Продолжение таблицы.

Безвозмездные поступления	дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ
	субсидии из других бюджетов бюджетной системы РФ (межбюджетные субсидии)
	субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов РФ
	иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы РФ
	безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования

большими вложениями в развитие экономики. Данные расходы можно назвать позитивными, несмотря на последствия в виде бюджетного дефицита, потому что они связаны с развитием экономики, увеличением валового внутреннего продукта, что можно признать положительным эффектом».¹⁶

В случае возникновения бюджетного дефицита государство может получить недостающие средства двумя способами. Первый путь – дополнительная денежная эмиссия. Второй путь – государственные заимствования или реализация государственной собственности (приватизация).

Как правило, для покрытия дефицита бюджета используются заимствования. «Таким образом, формируется государственный или муниципальный (в зависимости от уровня бюджета) долг, обязательства, возникающие из государственных или муниципальных заимствований, гарантиям по обязательствам третьих лиц, другие обязательства, принятые на себя Российской Федерацией, ее субъектом или муниципальным образованием».¹⁷

Большинство стран имеет дефицитный бюджет, исходя из того, что дополнительные средства способствуют экономическому росту в стране, который должен привести к росту бюджетных доходов. Государственный долг в определенной

степени служит показателем доверия кредиторов (как физических, так и юридических лиц) к государству, поэтому большой размер госдолга может свидетельствовать об устойчивости экономики страны. Для сравнения: госдолг Германии составляет 169% от ВВП страны, Великобритании – 396%, Японии – 248%. А в числе стран с самым низким госдолгом в мире на начало 2017 года были Алжир (2%), Иран (4%), Нигерия (5%), Азербайджан (8%). В частности, самый большой в мире в абсолютных цифрах государственный долг долгие годы имела ведущая экономика мира – США, на начало 2017 года он составлял почти 20 трлн долларов, что превышает 100% ВВП страны. Еще больше госдолг у Китая – 28 трлн долларов, что составляет более 236% от годового ВВП страны.

Государственный долг России на ту же дату составлял около 185 млрд долларов, из которых на внешний долг приходилось чуть больше 50 млрд долларов – это составляет примерно 14% ВВП страны.

Однако значительный объем государственного долга, тем более в случае имеющегося дефицита бюджета в итоге приводит к снижению инвестиций в основной капитал за счет увеличивающейся нагрузки на обслуживание кредитов.

«В настоящее время все большее распространение получает точка зрения, в соответствии с которой при определении государственного долга следует учитывать всю сумму непогашенных долговых обязательств государства, включая задолженность государственных пред-

16 М.В. Кангро Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – Ульяновск: УЛГУ, 2010. – стр. 62.

17 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 123.

приятий, государственных внебюджетных фондов, внутреннюю задолженность перед нерезидентами, внешние долги регионов и муниципалитетов, просроченные кредиты, выданные под гарантии правительства».¹⁸

Государственный долг делится на внешний и внутренний. Внешний долг представляет собой обязательства, возникающие в иностранной валюте. Внутренний долг – обязательства, возникающие в национальной валюте.

Как правило, и внешний, и внутренний государственный долг образуются в результате продажи облигаций государственного займа. Причем стоимость заимствований обычно возрастает по мере увеличения государственного долга, что вызывает увеличение бюджетных расходов на выплату дохода по облигациям. Ситуация, когда государство отказывается платить по своим обязательствам, называется дефолтом.

В России дефолт произошел в 1998 году, что вызывало масштабный экономический кризис и обвал рубля – за полгода он обесценился в три раза, на 1 января 1999 года – с 6 до 21 рубля за доллар.

Понятие и характеристика платежного баланса страны

Платежный баланс характеризует соотношение сумм платежей, произведенных страной (всеми ее экономическими субъектами – домохозяйствами, коммерческими предприятиями и правительством) за границу и поступивших в страну за определенный период. Разницу показывает сальдо платежного баланса. При превышении поступлений над оттоками образуется положительное сальдо, при обратной ситуации – отрицательное. Отрицательное сальдо платежного баланса вызывает уменьшение валютного резерва государства, что способствует ухудшению экономической ситуации в стране. Платежный баланс наглядно демонстрирует развитие внешней торговли страны, уровень производства,

занятости и потребления. Его данные позволяют проследить, в каких формах происходит привлечение иностранных инвестиций (прямых или косвенных), как осуществляется погашение внешнего долга, динамику международных резервов, состояние фискальной и монетарной политики, регулирование внутреннего рынка и курса валюты.

Платежный баланс служит одним из источников данных для системы национальных счетов и непосредственно используется для расчета ВВП.

Для понимания ситуации в экономике страны важен не только сам по себе платежный баланс, но и его составляющие. Платежный баланс делится на две основные составляющие: платежный баланс по текущим операциям (текущий платежный баланс) – отражает движение товаров и услуг и баланс движения капиталов и кредитов – отражает приток и отток капитала в страну.

В свою очередь, текущий платежный баланс делится на торговый баланс и баланс услуг и некоммерческих платежей. Торговый баланс отражает разницу между импортом и экспортированием товаров без учета услуг. Торговый баланс и баланс движения капитала являются важнейшими экономическими показателями. Рассмотрим на примере, как сальдо торгового баланса воздействует на экономические процессы в стране.

Рост отрицательного сальдо торгового баланса приводит к тому, что страна больше расходует денег за границей, чем получает. В такой ситуации растет спрос на иностранную валюту со стороны участников торговых операций и одновременно увеличивается предложение национальной валюты – это провоцирует ослабление национальной валюты. При положительном сальдо торгового баланса возникает тенденция к укреплению национальной валюты.

При этом девальвация национальной валюты стимулирует экспортеров и делает менее выгодным импорт. В результате изменение валютного курса создает тенденцию к увеличению экспорта и сокращению импорта и таким образом способствует уменьшению отрицательного

18 М.В. Кангро Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – стр. 90.

и возникновению положительно сальдо торгового баланса.

«Платежные балансы различных стран мира находятся в постоянном неравновесии. Например, отрицательно сальдо торгового баланса может уравновешиваться притоком капитала в страну и т. д. При этом от состояния платежного баланса зависит стабильность национальной валюты. А без этого невозможны сбалансированность бюджета и благоприятный инвестиционный климат в стране».

Баланс движения капиталов и кредитов отражает приток иностранных инвестиций и займов, а также объем внешних заимствований (кредитов) и капиталовложений за границей. Если приток денежных средств превышает их расходование, платежный баланс считается активным. Если страна больше расходует, чем получает, платежный баланс называется пассивным и в этом случае можно говорить о дефиците платежного баланса. При дефиците платежного баланса растет внешний долг, падает курс национальной валюты, истощаются золотовалютные резервы. Поэтому уравновешенность платежного баланса необходима для стабильного экономического развития страны.

Ценовые макроэкономические показатели, статистические принципы определения потребительской и промышленной инфляции

Индекс цен является общим измерителем инфляции при макроэкономических исследованиях, он используется при корректировке законодательно устанавливаемого минимального размера оплаты труда, установлении ставок налогов и т. д.

Инфляция является очень сложным явлением, формирующимся и развивающимся под воздействием множества разных факторов. В частности, для статистического изучения инфляции используются такие макроэкономические показатели, как динамика товарной массы; индексы количества наличных денег в обращении; темпы роста денежной массы и денежных доходов населе-

ния; индекс стоимости жизни; динамика мировых цен, совокупный спрос и предложение. Наиболее важным для оценки инфляции являются показатели, характеризующие динамику цен, ключевыми из которых являются:

- индекс потребительских цен (ИПЦ),
- индекс цен производителей промышленных товаров (ИЦП),
- дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен – это отношение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг (рыночной потребительской корзины) в текущем году к его стоимости в базисном году. ИПЦ включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. На основе этого показателя рассчитывается уровень потребительской инфляции, который наиболее активно используется для характеристики экономической ситуации в стране. Индекс цен производителей представляет собой отношение стоимости представительного набора товаров и услуг производственного назначения (корзины товаров производственного назначения) в текущем году к его стоимости в базисном году. На основе этого показателя рассчитывается уровень промышленной инфляции.

Дефлятор ВВП – индекс цен, рассчитываемый для всех произведенных в экономике товаров и услуг, исчисляется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП. Все изменения в национальной экономике связаны с изменениями совокупного спроса и совокупного предложения. Поэтому они тоже относятся к важным макроэкономическим показателям.

В качестве косвенного показателя уровня инфляции используются данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения (сокращение запасов и рост вкладов свидетельствуют о повышении степени инфляционного напряжения). Данные о превышении доходов населения над расходами в процентах к доходам также могут характеризовать уровень инфляции. Если доходы растут быстрее или даже одинаково с ценами, это свидетельствует об опасности раскручивания инфляционной спирали.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Доход до каждого» («Российская газета», 13.10.2016) сообщает об одобрении проекта федерального бюджета правительством и передаче на рассмотрение в Государственную Думу РФ. Заголовков материала построен на игре слов и призван привлечь внимание читателя, однако выглядит скорее непонятным, чем интригующим.

Материал состоит из редакционной части, комментариев экспертов и инфографики. Из-за недостатков подачи материала информационная ценность редакционной части для читателя стремится к нулю. Основная информация содержится в комментариях экспертов и инфографике. В соответствии с требованиями информационного жанра оперативный повод вынесен в лид, а текст статьи раскрывает подробности события, излагая основные направления государственной политики, сформулированные в проекте бюджета.

В качестве вступления к статье безосновательно используется элемент репортажа: «Сегодня у нас самый лучший день – принимаем бюджет. Мы завершаем подготовку главного финансового закона на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов», – сказал премьер-министр Дмитрий Медведев, открывая заседание правительства». Он не несет в себе никакой дополнительной смысловой нагрузки и выглядит чужеродным по структуре.

Статью отличают расплывчатые формулировки, обилие общих мест и оценочных суждений. Автор злоупотребляет определениями, не имеющими смысловой нагрузки и усложняющими восприятие текста: «Подготовка документа далась кабмину нелегко. После многочисленных споров на различных отраслевых совещаниях был подготовлен весьма жесткий и прагматичный бюджет, который фактически подчинен той же логике, что ложилась в основу главных финансовых документов страны предыдущих двух лет. Правительству снова пришлось исходить из продолжения санкций и ответных мер на весь трехлетний период. При этом ориентиром стал консервативный

вариант социально-экономического развития страны».

Подобные обороты обобщающего характера практически не содержат полезной информации для читателя, поскольку отсутствует уточнение, о чем конкретно идет речь.

При этом значимая информация никак не выделена, размещена в середине статьи и теряется в тексте: «Основные характеристики нового бюджета минфин рассчитал, исходя из прогноза объема ВВП в размере 86,8 триллиона рублей. Доходы прогнозируются на уровне 13,4 триллиона рублей, расходы – 16,1 триллиона рублей. Дефицит, таким образом, прогнозируется в размере 2,7 триллиона рублей, что составляет 3,16% ВВП».

Источник: <https://rg.ru/2016/10/13/pravitelstvo-odobrilo-proekt-biudzheta-rossii-na-tri-goda.html>

Отчет «Глава Счетной палаты доложила Путину о почти 900 нарушениях в госзакупках» (портал РБК, 03.03.2017) относится к распространенному типу публикаций, которые используются для освещения деятельности Счетной палаты РФ по выявлению неэффективного использования и расхищения бюджетных средств.

Заголовок в соответствии с характером издания и жанром публикации отражает ключевую новость. Оперативным поводом выступает заявление главы Счетной палаты: «В 2016 году Счетная палата выявила 899 нарушений в сфере государственных закупок и превышение объемов бюджетных ассигнований, на которые заключаются контракты. Об этом заявила глава Счетной палаты Татьяна Голикова на встрече с президентом России Владимиром Путиным, сообщается на сайте Кремля».

Форма подачи материала в соответствии с выбранным жанром состоит из высказываний Татьяны Голиковой. По содержанию материал отвечает своей цели – информирует читателя о динамике выявленных нарушений в годовом исчислении, примерах наиболее крупных нарушений, характере нарушений, причинах их возникновения. Также в материале

описаны предложения Счетной палаты по решению обозначенной проблемы и меры, которые предпринимаются для привлечения к ответственности виновных в неэффективном расходовании бюджетных средств и их расхищении.

К недостаткам материала можно отнести подачу материала в форме прямой речи, так как стиль доклада обуславливает использование казенных оборотов и канцелярита, которые отталкивающе действуют на читателей. К тому же воспринимать информацию мешает отсутствие четкой композиции, текст представляет собой набор фактов.

Источник: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/58b97dfc9a7947259ecfa752>

Аналитическая статья «Россияне смирились с инфляцией» (Газета.ру, 10.3.2017) посвящена популярной теме – несоответствию данных официальной статистики об уровне инфляции впечатлениям населения относительно роста цен.

Заголовок статьи обозначает основную тему, но сформулирован очень банально и не привлекает внимания.

Информационным поводом служат данные по динамике инфляции с начала года. Статья имеет четкую структуру из трех частей с подзаголовками. Первая часть посвящена описанию несоответствия данных Росстата и мнения населения относительно роста цен.

Вторая часть сообщает о способах расчета реальной инфляции по методике, альтернативной государственному подходу: «Реальная инфляция» населения в феврале тоже пошла на спад, следует из данных исследовательского холдинга «Ромир». В то время как официальная инфляция в феврале, по данным Росстата, со-

ставляет 0,2%, данные «Ромира», которые рассчитываются через формулу дефлятора, отражающего реальные изменения уровня цен на товары и услуги, показали месячную инфляцию на уровне 0,2%».

Третья часть статьи объясняет, почему между официальными данными об уровне инфляции и впечатлениями населения существует такое сильное расхождение.

В статье использованы экспертные комментарии и актуальные данные из авторитетных источников – Фонда общественного мнения (ФОМ), исследовательского холдинга «Ромир», центра экономического прогнозирования Газпромбанка, Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС. Это отвечает жанровым требованиям и повышает уровень авторитетности публикации.

К недостаткам материала следует отнести отсутствие комментария от Росстата, как источника информации, послужившей информационным поводом. Перегруженность статьи цифрами затрудняет восприятие, некоторые данные избыточны. Например, практически один и тот же показатель упоминается трижды, хотя для понимания ситуации хватило бы одного упоминания: «В Мировом экономическом развитии рассчитывают, что такими темпами инфляция в России достигнет целевой отметки в 4% во второй половине 2017 года, сообщает ТАСС.

«По нашей оценке, потребительская инфляция по состоянию на 6 марта составила 4,5%. Мы предполагаем, что в условиях отсутствия крупных внешних шоков инфляция достигнет таргета (4%) во второй половине текущего года», – сказали в ведомстве».

Источник: <https://www.gazeta.ru/business/2017/03/10/10567361.shtml>

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.08.1998 № 145-ФЗ с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – ст. 3823.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
3. Финансы: учебник / под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012. – 314 с.

4. Комягин Д. Л. Бюджетное право России: учебное пособие / под общ. ред. А. Н. Козырина. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. – 177 с.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Поглавный научно-практический комментарий коллектива ученых под руководством д-ра юрид. наук, профессора А. А. Ялбулганова / под ред. д-ра юрид. наук, профессора А. Н. Козырина. – М.: ЗАО «Библиотечка РГ», 2012. – 880 с.
6. Финансовое право: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. М. М. Рассолова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 444 с.
7. М. В. Кангро Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 152 с.
8. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. На какие уровни делится бюджетная система России?
2. Каким документом регулируется бюджетный процесс в России?
3. Какие основные функции выполняет государственный бюджет?
4. Кто является ключевыми участниками бюджетного процесса в РФ?
5. Из каких стадий состоит бюджетный процесс?
6. Какую роль играет бюджетное послание Президента РФ к Федеральному собранию?
7. Какие статьи бюджетных доходов и расходов являются основными?
8. Как образуется государственный долг, и какие последствия может вызвать его бесконтрольное наращивание?
9. Каким образом изменение цен на нефть влияет на платежный баланс России?
10. Какие ценовые макроэкономические показатели используются для определения потребительской и промышленной инфляции?

Методические рекомендации к лекции «Бюджетный процесс»

Данная **тема** является обязательной, поскольку в ней раскрываются суть и принципы бюджетного процесса, освещения его в СМИ, дается комплексное объяснение инфляции и ее видов, рассматривается платежный баланс и его структура.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в формировании представления о бюджетном процессе, навыков анализа бюджетов и подготовки публикаций по актуальным вопросам бюджетирования.

Ключевые понятия: бюджет, функции финансов, центральный бюджет, местный бюджет, внебюджетный фонд, финансы предприятий, финансы общественных организаций, финансы домаш-

них хозяйств, функции бюджета, расходы государственного бюджета, доходы государственного бюджета, министерство финансов, бюджетный процесс, дефицит бюджета, профицит бюджета, балансирование бюджета, платежный баланс, сальдо платежного баланса, счет текущих операций, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами, счет операций с капиталом, финансовый счет, национальное богатство, государственный долг, валовый общественный товар (ВОП), валовый национальный товар (ВНТ), валовый внутренний товар (ВВТ), инфляция, индекс потребительских цен (ИПЦ), базовая инфляция.

Умения

В результате лекции студенты должны уметь:

- анализировать состав государственного и региональных бюджетов;
- анализировать структуру платежного баланса;
- выбирать актуальные проблемы для освещения в публикациях;
- анализировать медиатексты по вопросам бюджетирования;
- анализировать макроэкономическую информацию;
- осуществлять подготовку журналистского материала на темы бюджетного процесса.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы функции финансов;
- каковы основные функции бюджета;
- какова структура бюджета Российской Федерации;
- каковы компетенции Минфина в бюджетном процессе;
- что представляет собой бюджетный процесс;
- каковы этапы бюджетного процесса;
- каковы подходы к освещению бюджетного процесса СМИ;
- каковы способы финансирования бюджетного дефицита;
- каковы особенности освещения этапов бюджетного процесса;
- что представляет собой платежный баланс;
- каковы основные ценовые макроэкономические показатели;
- каковы статистические принципы определения потребительской и промышленной инфляции.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности приобретения навыков анализа национальных бюджетов и платежных балансов;
- формирование личного и профессионального отношения к долговой экономике и развитию в долг;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предоставления качественной информации на разных этапах формирования бюджета.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция).
 - Аудиторное занятие (лекция), включая усвоение теоретического материала о бюджете, бюджетном процессе, анализ уровней государственного долга разных стран, мозговой штурм о недостатках и преимуществах долговой экономики, рассмотрение примеров освещения СМИ этапов бюджетного процесса.
 - Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по бюджетному процессу.

Описание хода занятия

1. После разъяснения вопроса о дефиците бюджета и государственном долге можно предложить студентам выяснить с помощью интернет-технологий размер совокупного государственного долга разных стран, включая Россию, и сравнить полученные показатели.
2. Затем можно разделить аудиторию на 2 группы и провести мозговой штурм, попросив подобрать аргументы «за» и «против» долговой экономики.
3. При рассмотрении вопроса формирования бюджета страны можно предложить студентам подборку журналистских материалов на данную тему за текущий год. Рассмотреть комментарии СМИ по поводу принятия бюджета в разных чтениях.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая:

- активность студентов при обсуждении уровней государственного долга разных стран;
- активность участия в мозговом штурме о плюсах и минусах долговой экономики;
- активность при анализе комментариев СМИ по поводу принятия бюджета в разных чтениях.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ДОХОД ДО КАЖДОГО

В бюджете 2017 года сохранены все социальные обязательства

«Российская газета», 13.10.2016

Кабинет министров одобрил проект бюджета на ближайшие три года, который должен быть внесен в Государственную думу до 28 октября.

«Сегодня у нас самый лучший день – принимаем бюджет. Мы завершаем подготовку главного финансового закона на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов», – сказал премьер-министр Дмитрий Медведев, открывая заседание правительства.

Подготовка документа далась кабмину нелегко. После многочисленных споров на различных отраслевых совещаниях был подготовлен весьма жесткий и прагматичный бюджет, который фактически подчинен той же логике, что ложилась в основу главных финансовых документов страны предыдущих двух лет.

Правительству снова пришлось исходить из продолжения санкций и ответных мер на весь трехлетний период. При этом ориентиром стал консервативный вариант социально-экономического развития страны. При подготовке бюджета кабмин опирался на весьма осторожную оценку будущей динамики цен на нефть. По мнению Медведева, доходы бюджетников благодаря такому подходу будут меньше зависеть от ценовой конъюнктуры на сырье.

Впрочем, как бы ни складывалась для России внешнеэкономическая обстановка, бюджет останется социально ориентированным. Глава правительства пообещал, что все обязательства перед гражданами будут выполнены в полном объеме. И не только напрямую – через зарплаты и социальные выплаты, но и косвенно – через те проекты, которые ведутся в рамках госпрограмм. Федеральный центр намерен оказывать всестороннюю финансовую поддержку внебюджетным фондам, чтобы и пенсионеры, и многодетные семьи, и все, кто нуждается в помощи, получали ее вовремя в необходимых объемах.

Один из наиболее острых вопросов нового бюджета – пенсии, которые правительство обещает проиндексировать в феврале в полном объеме по итогам накопленной инфляции за 2016 год. Мотивация очевидна: цены продолжают расти, и особенно остро это ощущают люди с невысокими доходами, в том числе пенсионеры. Не откажется кабмин и от единовременной выплаты пенсионерам пяти тысяч рублей в начале следующего года.

Главное, что дефицит просчитан с учетом наших реальных возможностей по его финансированию и по обслуживанию государственного долга

Чтобы эти меры доказали свою эффективность, правительство продолжит политику максимального сдерживания инфляции. «В текущем году она снизилась почти вдвое – с 15% в декабре 2015 года до 6,9% в августе 2016 года», – сказал Медведев. Тем самым кабмину удалось защитить от обесценивания зарплаты, пенсии, социальные пособия и другие выплаты. «Это позитивная тенденция, и ее надо поддерживать. Банк России планирует снизить инфляцию до 4% к концу следующего года и в последующем сохранять ее на этом уровне. Цель сложная, амбициозная, но очень важная для нашей экономики», – подчеркнул руководитель кабмина.

Не менее важно продолжить курс на удержание финансовой стабильности. Основные характеристики нового бюджета минфин рассчитал исходя из прогноза объема ВВП в размере 86,8 триллиона рублей. Доходы прогнозируются на уровне 13,4 триллиона рублей, расходы – 16,1 триллиона рублей. Дефицит, таким образом, прогнозируется в размере 2,7 триллиона рублей, что составляет 3,16% ВВП. Тем не менее, Дмитрий Медведев заверил, что такая разница безопасна для устойчивости финансовой системы и в целом адекватна

нынешнему состоянию российской экономики. «Главное, что дефицит просчитан с учетом наших реальных возможностей по его финансированию и по обслуживанию государственного долга», – отметил премьер, предупредив, что действовать нужно крайне аккуратно, поскольку Россия, в отличие от некоторых государств, не может позволить себе постоянно жить в долг. Именно поэтому минфин предлагает провести бюджетную консолидацию и поэтапно снижать дефицит на 1% ВВП в год.

Более того, в следующем году кабмин рассчитывает восстановить рост экономики, в связи с чем на 2017 год предусмотрен резерв на поддержку приоритетных отраслей в 100 миллиардов рублей. «Мы не должны топтаться на месте и будем продолжать адресную поддержку ключевых отраслей: и промышленности, и сельского хозяйства. Причем, не разгоняя инфляцию, будем финансировать важнейшие инфраструктурные проекты», – пообещал Медведев. Если же возникнет острая необходимость, объем резерва будет увеличен. Правительство таким образом поддержит реальный сектор и простимулирует инновационную, инвестиционную и предпринимательскую активность, успехи которой должны лечь в основу восстановления экономического роста.

Позитивные тенденции в экономике позволят рассчитывать на дальнейшее снижение Банком России ключевой ставки. «Нужно сделать кредитные ресурсы более доступными. Низкие и стабильные процентные ставки позволяют более уверенно планировать бизнес и потребительские расходы, включая покупку недвижимости, образование, лечение. В этом году Банк России уже дважды снижал ключевую ставку. Рассчитываем на то, что экономическая ситуация следующего года позволит продолжить политику стимулирования кредитной активности», – сказал Дмитрий Медведев. Перед государством стоит задача создавать условия для того, чтобы сбережения становились инвестициями, не лежали, по образному выражению премьера, в чулках или банках, а работали на развитие экономики.

Именно поэтому правительство будет в максимальной степени поддержи-

вать доверие к банковской системе. Кроме того, стимулирующие условия для развития бизнеса должна создавать налоговая политика. «Уже сформирована система налоговых стимулов для малого бизнеса и для индивидуальных предпринимателей, действуют такие механизмы, как территории опережающего развития, специальный инвестиционный контракт. В ближайшие годы мы продолжим их развитие», – пообещал глава кабмина.

Особое внимание будет уделяться наращиванию производственно-технологической кооперации внутри Евразийского экономического союза, чтобы создавать товары и услуги, которые ранее приходилось импортировать. Этот формат, по мнению Дмитрия Медведева, позволяет успешно преодолевать сложности, связанные с нестабильностью глобальной экономики и санкционным давлением. «Мы намерены в целом повысить конкурентоспособность и экспортные возможности компаний, которые работают в странах нашего союза», – сказал Медведев.

Правительство учло и нужды регионов, которые продолжают получать льготы по региональным инвестиционным проектам. Особенно это касается таких стратегически важных территорий, как Дальний Восток. Чтобы сделать региональные бюджеты более сбалансированными, кабмин предлагает иначе распределить налог на прибыль между субъектами и федеральным центром, ввести дополнительные требования к участникам консолидированных групп налогоплательщиков.

Экспертная оценка аналитиков «РГ» **Сильные и слабые стороны** **нового бюджета**

Алексей Репик, президент «Деловой России»:

– Переход от однолетнего бюджета к трехлетнему благоприятно скажется на инвестиционных планах предпринимателей. Это послужит сигналом того, что российская экономика стабилизировалась, период макроэкономических шоков прошел.

Для бизнеса долгосрочный бюджет и четко сформированные приоритеты – всегда возможность создать платформу для роста.

Чем больше предсказуемости, тем больше шансов, что расходы бюджета на стратегически важные отрасли будут более эффективны, и что участвовать в реализации проектов будут российские компании.

Константин Корищенко, доктор экономических наук, профессор РАНХиГС:

– Глядя на параметры бюджета, можно сказать, что минфин придерживается заявленной политики и не наращивает расходы. В номинальном выражении они в проекте новой «трехлетки» практически не меняются, а в реальном выражении, с учетом инфляции даже уменьшаются.

Бюджет остается дефицитным, но комбинации средств резервных фондов, доходов от приватизации и заимствований вполне достаточно, чтобы его покрыть. Так что, в этом смысле бюджет сбалансирован.

Остается открытым вопрос растущих цен на нефть.

Если они поднимутся хотя бы до 60 долларов за баррель (в проект бюджета на все три года заложена цена в 40 долларов за баррель. – Прим. ред.), то либо будет введено в силу бюджетное правило, которое сейчас отложили до 2020 года, либо будут пересмотрены параметры бюджета.

Александр Калинин, президент «ОПОРЫ России»:

– Минфин не пошел на радикальные изменения налогового законодательства России – увеличение НДС, повышение процентов по страховым взносам. В основном министерство выполняет поручение президента не повышать нагрузку на бизнес. Будет увеличена нагрузка на нефтяной и газовый сектор. Но нас не устраивает то, что для микробизнеса в проекте бюджета предусмотрено увеличение налоговой нагрузки. В этом году коэффициент-дефлятор по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД) заморожен. Дело в том, что ЕНВД зависит от двух причин. Во-первых, от коэффициента-дефлятора, который устанавливается на федеральном уровне, а во-вторых, от коэффициента K2, который устанавливают сами муниципалитеты в размере от 0,05 до 1. В прошлом году на федеральном уровне заморозили ЕНВД, но большинство муниципалитетов увеличило коэффициент K2. Чего мы опасаемся в 2017 году? Во-первых, предлагается, что-

бы федеральный коэффициент-дефлятор рос на 4 процента ежегодно. Но бюджеты муниципалитетов испытывают серьезную нехватку денег, поэтому у нас есть опасения, что они увеличат коэффициент K2, и таким образом рост будет двукратным. Кроме того, у микробизнеса социальные взносы зависят от МРОТ. Так вот он был существенно поднят. С одной стороны, это благо. Но социальные отчисления для бизнеса вырастут до двух раз. Получится тройное повышение фискальной и нефискальной нагрузки на микробизнес. ЕНВД – налог добровольный, люди просто уйдут на упрощенную систему налогообложения (УСН). Но если ЕНВД полностью зачисляется в муниципальные бюджеты, то УСН в большинстве регионов перечисляется в региональные бюджеты. Поэтому от жадности получится бедность. Муниципальные бюджеты потеряют больше, чем приобретут.

Константин Ордов, завкафедрой финансового менеджмента РЭУ им. Плеханова:

– Риск бюджета 2017–2019 состоит в сохранении его дефицитности. 2,7 триллиона рублей в 2017 году заставят минфин либо увеличить заимствования по относительно дорогим ставкам, либо способствовать скрытой денежной эмиссии. По итогам 2018 года от резервных фондов не останется и следа, что окажет колоссальное давление на рубль. Перспектива расширения санкций может отразиться на необходимости увеличения дефицита бюджета для помощи корпоративному сектору, который имеет гораздо большую внешнюю задолженность и снижающуюся экономическую активность на внутреннем рынке. Как ни парадоксально, но, с другой стороны, именно дефицит бюджета и является положительным сигналом для экономики. Отказ от резкого сокращения госрасходов в пользу поддержки платежеспособного спроса через социальные расходы и сохранение государственного заказа способны наконец-то дать почувствовать экономике дно, от которого хотя бы можно оттолкнуться. В условиях ограниченных ресурсов и желания минфина заимствовать внутри страны может сложиться дефицит инвестиционных средств для частного бизнеса, а это сделает малоэффективным все траты бюджета.

ГЛАВА СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ ДОЛОЖИЛА ПУТИНУ О ПОЧТИ 900 НАРУШЕНИЯХ В ГОСЗАКУПКАХ

Портал РБК, 03.03.2017

В 2016 году Счетная палата выявила 899 нарушений в сфере государственных закупок и превышение объемов бюджетных ассигнований, на которые заключаются контракты. Об этом заявила глава Счетной палаты Татьяна Голикова на встрече с президентом России Владимиром Путиным, сообщается на сайте Кремля.

По ее словам, «абсолютно все нарушения в сфере» госзакупок «носят традиционный характер». Голикова уточнила, что речь идет о допущении нарушений во время исполнения, в том числе предоставление не тех услуг или работ, поставка не того оборудования, которое было прописано в контракте. Кроме того, она рассказала, что иногда сроки контрактов продлеваются без «особого обоснования».

Голикова отметила, что решить проблему нарушений в сфере госзакупок можно, создав «интегрированную систему»: «бюджет – реестр государственных закупок – казначейское сопровождение всего этого процесса». Глава Счетной палаты рассказала, что всего ведомство выявило 3825 нарушений различного законодательства. Она отметила, что данный показатель чуть ниже уровня 2015 года.

Голикова рассказала, что нарушают в том числе инвестиционные контракты. Она отметила, что здесь «привлекательной» становится земля, которая и является предметом данных контрактов. Голикова

отметила, что Счетная палата проверила 46 инвестиционных контрактов и нашла в них 86 нарушений. Она отметила, что по 13 из них расчетный ущерб составил от 7,5 млрд до 13 млрд руб. «Жилье строится, квартиры предоставляются, но условия государственных контрактов не исполняются», – отметила Голикова.

По словам главы Счетной палаты, «последнее из крупного» – нарушение при исполнении федеральной адресной инвестиционной программы. Голикова отметила, что имеют место случаи, когда средства бюджета переводятся «без наличия проектно-сметной документации, без отвода земельных участков». Она пояснила, что таким образом денежные средства уходят из бюджета и могут быть размещены на депозитных счетах или могут быть использованы в других целях.

«Правоохранителям, естественно, передаем материалы в случае, если видим факты, которые являются предметом уголовного преследования, и там уже осуществляются соответствующие проверки», – сказал Голикова. В декабре Голикова заявила, что лидерами по нарушениям в ведомствах в 2016 году стали «Роскосмос», Федеральная таможенная служба и Минсельхоз. Она отметила, что нарушения были зафиксированы в инвестиционной сфере, в сфере закупок и неэффективном использовании средств.

РОССИЯНЕ СМИРИЛИСЬ С ИНФЛЯЦИЕЙ

Более 70% россиян говорят о росте цен на продукты в 2017 году

Газета.ру, 10.3.2017

В то время как Росстат говорит о практически нулевой инфляции в стране, россияне жалуются на рост цен. Многие переходят в режим жесткой экономии, реже посещая магазины и отказывая себе в других покупках, а также в развлечениях. При этом эксперты обращают внимание на ухудшение качества предлагаемых продуктов, что вынуждает людей больше тратить на привычные товары или вообще отказываться от них.

Россияне не верят Росстату

Недельная инфляция в России опустилась до нуля, свидетельствуют данные Росстата. Всего же с начала года потребительские цены выросли на 0,9%.

Инфляция за месяц составила при этом 0,2%, а в годовом выражении замедлилась до 4,6% с 5% в январе, следует из материалов ведомства. Это минимальный уровень за всю историю наблюдений.

В Минэкономразвития рассчитывают, что такими темпами инфляция в России достигнет целевой отметки в 4% во второй половине 2017 года, сообщает ТАСС.

«По нашей оценке, потребительская инфляция по состоянию на 6 марта составила 4,5%. Мы предполагаем, что в условиях отсутствия крупных внешних шоков инфляция достигнет таргета (4%) во второй половине текущего года», – сказали в ведомстве.

При этом население не ощутило весомого снижения цен. Подавляющее большинство россиян (72%) заявили, что в последние два-три месяца цены на продукты в магазинах выросли.

Об этом свидетельствуют данные опроса Фонда общественного мнения (ФОМ). На прежнем уровне цены в магазинах остались для 20% опрошенных. Снижение цен отметил только 1% российских граждан.

Согласно опросу, 30% опрошенных признались, что стали покупать продукты более дешевых марок. При этом 21% людей предпочел сократить объем покупок, а еще

21% – отказаться от конкретных наименований в своей корзине. Экономить стали не только на еде. К примеру, 24% населения рассказали, что стали ограничивать себя в одежде и обуви, 17% – в походах в кино и музеи, а 15% – на кафе и ресторанах.

«Данные официальных ведомств свидетельствуют лишь о том, что цены растут в меньшей степени, но они все равно растут, то есть инфляция пока не отрицательна. Согласно предыдущему опросу ФОМ от июня, 74% россиян говорили о росте цен, а в марте 2016 года этот показатель составлял 85%. То есть некоторая динамика есть, люди заметили снижение цен или, возможно, смирились», – сообщила «Газете.Ru» аналитик ФОМ Ирина Осипова.

Реальные расходы достигли дна

«Реальная инфляция» населения в феврале тоже пошла на спад, следует из данных исследовательского холдинга «Ромир». В то время как официальная инфляция в феврале, по данным Росстата, составляет 0,2%, данные «Ромира», которые рассчитываются через формулу дефлятора, отражающего реальные изменения уровня цен на товары и услуги, показали месячную инфляцию на уровне в -0,2%.

«Однако накопленный с начала года дефлятор составляет 3% при официальной инфляции в 0,8%», – сообщили «Газете.Ru» в холдинге.

Данные за февраль свидетельствуют о том, что из-за январского дефлятора, который был в пять раз выше официального показателя ввиду предпраздничного роста цен (3,2% против 0,6%), населению пришлось активно сокращать свои расходы.

«Мы прогнозировали, что в феврале россияне, скорее всего, постараются сэкономить. Большинство выбирает покупки со скидками и по промоакциям, которые Росстат не факт, что учитывает. Дефлятор же берет во внимание все личные покупки», – сообщили «Газете.Ru» в «Ромире».

Кроме того, реальные расходы россиян упали в феврале до пятилетнего минимума. По данным холдинга, за месяц они сократились на 3,7%, а с учетом месячной инфляции – почти на 4%.

В годовом выражении расходы в феврале выросли на 1,3%. При учете накопленной инфляции в 4,6% реальные расходы сократились на 3,3%.

Доля затрат на продуктовые категории в общей корзине расходов снизилась до 50%. По данным Росстата, за январь – февраль потребительские цены в стране выросли на 0,8%.

Все это также свидетельствует о том, что россияне серьезно решили сэкономить после резкого скачка цен на товары в январе. При этом в основном сократились затраты в товарных категориях.

Импортозамещение заставляет раскошелиться

Спор об истинном размере инфляции между Росстатом и населением стал уже традиционным. Одной из основных причин является тот факт, что ведомство считает изменение цен по всей потребительской корзине, в которой есть не только продукты, но также одежда, бытовая химия, техника и др.

«Население традиционно заявляет о том, что инфляция гораздо выше той, которую рассчитывает Росстат. Отчасти это – особенность восприятия.

Когда людей спрашивают о ценах, большинство думает о ценах на то, что покупает чаще всего, то есть о еде.

И зимой цены на нее действительно чаще растут, чем нет, особенно если учитывать изменение цен на импортные овощи и фрукты», – полагает старший аналитик Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Кирилл Кононов.

Кроме того, если люди перестают покупать какие-то товары из-за их дороговизны, то это тоже воспринимается как рост цен. Росстат же не может учитывать эти данные, поскольку ориентируется на фактические потребительские расходы.

Вторая причина, отмечает Кононов, в том, что выборка Росстата может быть не до конца репрезентативной по географическому или продуктовому охвату.

«Например, при замере цен на мобильные телефоны Росстат учитывает модели средней стоимостью меньше 4 тыс. руб. – и это точно не айфоны, о которых люди могут думать в первую очередь, когда их спрашивают о росте цен. Кроме того, согласно структуре потребительской корзины, Росстат, например, замеряет стоимость апельсинов, но не мандаринов, хотя, казалось бы, какой без них Новый год», – приводит пример аналитик.

Стоит также отметить, что из-за недостатка финансирования Росстат не может замерять инфляцию во всех населенных пунктах страны и составляет репрезентативную выборку городов и торговых точек. Хотя это логично со статистической точки зрения, но ошибку измерения в отдельные периоды полностью исключать также нельзя.

«Текущие жалобы можно списать на сезонное повышение цен», – согласна директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Татьяна Малева. Замеры инфляции в разрезе одной-двух недель подвержены колебаниям, именно поэтому самые надежные показатели – годовые, убеждена она.

«Когда мы говорим о росте цен на товары питания, мы не учитываем их качество. Ввиду активно развивающейся программы импортозамещения стоит признать, что по качеству многие российские товары пока уступают.

Поэтому, если мы не готовы покупать продукты сомнительного качества, мы выходим в заведомо другой ценовой сегмент за более дорогим аналогом, и наша личная инфляция повышается», – заключает она.

Падение реальных расходов, по мнению Малевой, – признак экономического и социального неблагополучия.

«Хотя у нас наметился легкий подъем в доходах, между 2,4–2,7%, это очень незначительные цифры. На самом деле, восстановления доходов, как и оживления на потребительском рынке, не происходит. А раз так, то и оживления в экономике пока нет», – считает эксперт.

О какой бы низкой инфляции ни говорили официальные ведомства, убеждать людей в изменениях к лучшему бесполезно, они все равно этого не ощутят, убеж-

дена доктор экономических наук, эксперт Экспертного совета правительства России Любовь Храпылина.

«Никто не учитывает, насколько активно происходит фактический рост цен. Причем на предметы первой необходимости – питание, одежду, коммунальные платежи.

Кроме того, власти закрывают глаза на то, что надо покупать медицинские услуги, которые все дороже и дороже, надо покупать образование, которое отнюдь не дешевеет.

Поэтому говорить о кардинальных изменениях – это обманывать себя», – заключила она.

ЛЕКЦИЯ «РЕГУЛЯТОРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ИХ РОЛЬ В ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ»

Состав и компетенции регуляторов финансового рынка РФ

Финансовые регуляторы призваны защищать права потребителей финансовых услуг. По сложившейся мировой практике, как только рынок финансовых услуг в стране приобретает массовый характер, возникают различные организации, которые тем или иным способом устанавливают общие стандарты профессиональной деятельности и контролируют их выполнение участниками рынка.

Правила и требования финансовых регуляторов призваны оградить участников рынка и потребителей услуг от мошенничества и недобросовестности. Это повышает доверие к тем участникам рынка, которые подтвердили свое согласие соблюдать установленные нормы. В качестве подтверждения согласия используются процедуры аттестации или сертификации государственными или профессиональными общественными организациями, а также участие в саморегулируемых организациях (СРО).

«Традиционно вся деятельность финансовых посредников делилась на три сектора:

- банковский,
- страховой,
- рынок ценных бумаг.

За последнее время появилось множество различных финансовых инструментов (деривативы, разные схемы коллективного инвестирования, к которым иногда относят, а иногда не относят частные пенсионные фонды и проч.).оборот этих финансовых инструментов гораздо больше схож с оборотом ценных бумаг, чем с банковской деятельностью или страхованием. Поэтому, например, надзор за этими финансовыми посредниками практически везде отдается в ведение органа надзора на рынке ценных бумаг. Традиционное деление на три сектора сохранилось, но третий сектор сей-

час обозначают как «другие финансовые услуги», т. е. в этот финансовый сектор попадают все операции на финансовых рынках, не являющиеся банковскими и страховыми».¹

В России первые СРО участников финансового рынка появились в середине девяностых годов. До 2016 года финансовые организации сами решали, вступать им в СРО или нет. В 2015 году был принят Федеральный закон «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», который установил, что все финансовые организации обязаны быть членами СРО. Закон определил 16 видов финансовой деятельности, по каждой из которых может существовать СРО.

Кроме того, закон установил требования и к СРО: чтобы получить этот статус официально, организация должна соответствовать определенным требованиям, в том числе объединять не менее 26% компаний от общего количества финансовых организаций, осуществляющих соответствующий вид деятельности. То есть для одного вида финансовой деятельности может существовать не больше трех СРО.

«Эти организации через профессиональный контроль деятельности своих членов обеспечивают так называемую рыночную дисциплину в третьем секторе, т. е. честное, добросовестное поведение своих членов на рынке: надлежащее раскрытие информации, исключение конфликта интересов, соблюдение кодекса профессиональной этики и проч.».²

Центр регулирования отношений на финансовых рынках (ЦРОФР) – это некоммерческая организация, которая ус-

1 Защита прав потребителей финансовых услуг / М.Д. Ефремова, В.С. Петрищев, С.А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 29.

2 Защита прав потребителей финансовых услуг / М.Д. Ефремова, В.С. Петрищев, С.А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 139.

танавливает правила деятельности для российских участников фондового и валютного рынков, которые призваны обеспечивать максимальную безопасность сделок на финансовых рынках. Эти правила обязаны соблюдать все компании, получившие сертификат соответствия ЦРОФ. Для получения сертификата компанию проверяют на соответствие требованиям ЦРОФР по предоставлению добросовестных и качественных услуг своим клиентам. Решения ЦРОФР обязательны для выполнения каждой сертифицированной компанией.

Ассоциация форекс-дилеров (АФД) – выполняет функцию регулятора для российских участников валютного рынка (форекс-дилеров) в целях защиты интересов всех его участников. АФД занимается разработкой и внедрением стандартов и правил профессиональной деятельности, осуществляет контроль за их соблюдением, а также проводит анализ деятельности членов ассоциации.

Комиссия по регулированию отношений участников финансовых рынков (КРОУФР) – некоммерческая организация, деятельность которой направлена на регулирование отношений российских участников международных финансовых рынков. Арбитражная Комиссия КРОУФР стремится оперативно разрешать споры и в равной степени обеспечивать защиту прав и интересов как членов КРОУФР, так и их клиентов.

Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) обладает статусом саморегулируемой организации для участников рынка ценных бумаг – брокеров, дилеров, управляющих, депозитариев, акционерных инвестиционных фондов и управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов (ПИФов) и негосударственных пенсионных фондов (НПФ). НАУФОР осуществляет аттестацию специалистов финансового рынка по всем видам деятельности на рынке ценных бумаг. Аттестованные компании обязаны соблюдать правила и требования, установленные НАУФОР. НАУФОР является аффилированным членом IOSCO – международной организации, объединяющей

государственные органы по регулированию рынка ценных бумаг.

В число наиболее влиятельных СРО на финансовом рынке входят Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ), Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная финансовая ассоциация (НФА), Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД).

Помимо СРО в определенной степени регуляторами можно считать профессиональные ассоциации участников финансового рынка. В частности, активно занимаются разработкой профессиональных стандартов, урегулированием конфликтов с потребителями и выявлением недобросовестных действий участников рынка такие организации, как Ассоциация российских банков (АРБ), Ассоциация региональных банков России (АРБР), Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств (НАПКА).

Государственное регулирование и контроль за всеми сферами деятельности на финансовом рынке с 1 сентября 2013 года полностью осуществляет Центральный банк РФ, выступая мегарегулятором финансового рынка. В этом качестве Центральный банк РФ обязан обеспечивать защиту интересов потребителей финансовых услуг.

Особый юридический статус и полномочия Банка России как надзорного органа и эмиссионного центра

Центральный банк РФ (Банк России) как мегарегулятор финансового рынка осуществляет государственное регулирование и надзор над деятельностью кредитных и некредитных финансовых организаций, страховых компаний, микрофинансовых организаций (МФО), ломбардов, профессиональных участников рынка ценных бумаг (брокеров, дилеров, депозитариев, доверительных управляющих, регистраторов, организаторов биржевой торговли, клиринговых организаций), формированием и инвестированием пенсионных накоплений, бюро

кредитных историй, (БКИ), страховых актуариев, аудиторов, коллекторов, рейтинговых агентств, предприятий кредитной кооперации, форекс-дилеров.

Центральный банк РФ принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их. Также Центральный банк РФ лицензирует и ведет государственные реестры субъектов рынка ценных бумаг и товарного рынка, профессиональных участников рынка ценных бумаг, принимает решения о государственной регистрации негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Статус, цели деятельности, функции и полномочия Центрального банка РФ определяются статьей 75 Конституции РФ, федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами.

«Таким образом, он выступает как особый публично-правовой институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения, в том числе, в сфере валютной политики».³

В соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности ЦБ являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка Российской Федерации; обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

«Объем денежных средств в обращении является одним из ключевых инструментов государственной экономической политики. Избыточная денежная масса может привести к недопустимо высокому уровню инфляции, а недостаточная – к тому, что в стране возникнет кризис

неплатежей, порождающий денежные суррогаты и падение экономического роста. Именно поэтому эмиссионная функция центрального банка является одной из самых главных».⁴

Центральный банк РФ во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику.

При этом свои полномочия Центральный банк РФ осуществляет независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. В своей деятельности Центральный банк РФ подотчетен Государственной Думе РФ, которая назначает на должность и освобождает от должности председателя и членов совета директоров Центрального банка РФ. «По своему уровню в системе власти Банк России сопоставим с Правительством РФ. Хотя он во многом и выполняет государственные властные функции, но не является органом исполнительной власти. Председатель Банка России назначается Государственной Думой по представлению Президента РФ. Банк России наделен самостоятельностью, независим от Правительства и никому не подчинен».⁵

Хотя Центральный банк РФ не является органом государственной власти, в его полномочия входит применение мер государственного принуждения. В частности, Центральный банк РФ может ограничивать, приостанавливать и прекращать деятельность финансовых организаций в случае нарушения ими установленных правил и нормативов.

Защита потребителей финансовых услуг – Банк России и Роспотребнадзор

Как известно, права потребителей в России защищает Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потре-

3 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 148.

4 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 148.

5 Защита прав потребителей финансовых услуг / М.Д. Ефремова, В.С. Петрищев, С.А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 86.

бителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Однако если дело связано с нарушением тех федеральных законов, надзор и контроль за соблюдением которых осуществляет Центральный банк РФ, то такие жалобы и обращения рассматриваются регулятором.

В структуру Центрального банка РФ входит служба по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров, куда любой может обратиться с жалобой на действия финансовых организаций. Например, в IV квартале 2016 года в Центральный банк РФ в общей массе поступивших обращений 74% касались деятельности страховых организаций, 15% – деятельности МФО, 6% – деятельности эмитентов и оставшиеся 5% – других сфер деятельности.

Жалобы и обращения в письменном виде можно направлять как в подразделения службы при региональных отделениях главных управлений Центрального банка РФ, так и в территориальные управления службы по федеральным округам, и в центральный аппарат в Москве, в том числе через интернет-приемную. Срок рассмотрения жалоб и обращений составляет 30 дней. По результатам проверки может быть направлено предписание об устранении выявленных нарушений или может быть возбуждено дело об административном правонарушении, предусмотренном КоАП.

Анализ результатов деятельности Роспотребнадзора по фактам рассмотрения жалоб о нарушениях прав потребителей финансовых услуг свидетельствует о том, что основную группу нарушений составляет включение в тексты кредитных договоров и договоров займов условий, ущемляющих права потребителей (указание на возможность изменения в одностороннем порядке размера стоимости предоставленных заемных средств, установления подсудности рассмотрения споров по выбору кредитной организации; взимания комиссии за подключение к программе страхования, за выдачу кредита; о передаче долга третьим лицам, не имеющим лицензии на осуществление финансовой деятельности. Кроме того, в процессе предоставления потребите-

лям услуг банки указывают на возможность в одностороннем порядке изменять набор услуг, предоставляемых клиентам; устанавливают оплату дополнительного комиссионного вознаграждения в случае отказа потребителя от ненужных ему услуг.

Вместе с Роспотребнадзором Центральный банк РФ добился пресечения массовой практики взимать комиссии за рассмотрение кредитной заявки и выдачу кредита, скрытых комиссий для банковских заемщиков, таких как комиссия за ведение ссудного счета или за обслуживание кредита, которые порой в несколько раз превышали расходы на проценты по кредиту.

Центральный банк своим нормативным актом установил обязательное предоставление информации заемщику об эффективной процентной ставке по кредиту до его выдачи, чтобы заемщик мог оценить реальный уровень кредитной нагрузки, который банки стремились скрыть.

Роспотребнадзор много лет боролся против политики банков навязывать страхование жизни для ипотечных заемщиков и для получателей потребительских кредитов. Эту проблему помогло решить указание Центрального банка РФ, которое вступило в силу с 02.03.2016. В соответствии с ним теперь в договор страхования жизни в обязательном порядке включается «период охлаждения». Это значит, что страхователь имеет право отказать от договора в течение 5 рабочих дней с момента его заключения и потребовать возврата уплаченной страховой премии. Благодаря этому навязывание страховки утратило смысл.

Механизмы деятельности регуляторов в части монетарной политики, обеспечения конвертируемости национальной валюты

Монетарная (денежно-кредитная) политика – это политика по изменению денежной массы в экономике. «Банк России в ежемесячном режиме рассчитывает основные показатели денежной массы в стране, что позволяет контролировать

ее состояние, обеспечивать проведение и необходимую коррекцию кредитно-денежной политики».⁶

Основной целью денежно-кредитной политики ЦБ является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности. Устойчивость национальной валюты означает не фиксированный курс по отношению к другим валютам, а сохранение покупательной способности денег за счет стабильно низкой инфляции. В условиях низкой инфляции объем товаров и услуг, которые можно приобрести на одну и ту же сумму в рублях, существенно не изменяется в течение долгого времени. Это поддерживает уверенность населения и бизнеса в национальной валюте и формирует благоприятные условия для роста российской экономики.

Основным приоритетом денежно-кредитной политики Центрального банка РФ является таргетирование инфляции или, проще говоря, контроль за инфляцией для достижения запланированных показателей. Поэтапный переход к таргетированию инфляции начался после кризиса 2008–2009 гг. и был завершён в конце 2014 года. При данном подходе основным каналом влияния ЦБ на денежно-кредитные условия в экономике и, в конечном счете, на инфляцию становятся процентные ставки. Отправной точкой для формирования всей структуры процентных ставок финансового сектора являются краткосрочные ставки денежного рынка. Поэтому важно, чтобы они находились на уровне, который обеспечивает достижение цели по инфляции.

Важной составляющей политики таргетирования инфляции стало введение с ноября 2014 года режима плавающего валютного курса. Это означает, что курс иностранной валюты к рублю определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на рынке. На динамику валютного курса могут оказывать влияние изменение импортных и экспортных цен, уровней инфляции

и процентных ставок в России и за рубежом, темпы экономического роста, настроения и ожидания инвесторов, изменение денежно-кредитной политики центральных банков России и других стран.

Таким образом, курс рубля не определяется правительством или Центральным банком РФ, не является фиксированным, и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. При плавающем курсе рубля ЦБ не нужно постоянно тратить золотовалютные резервы на валютные интервенции для его поддержки за исключением случаев, когда колебания курса угрожают финансовой стабильности государства.

Режим плавающего валютного курса позволяет не только сохранить валютные резервы, но и формирует стимулы к правильной реакции всех участников экономических отношений на изменение внешних условий, обеспечивая оптимальную подстройку к ним экономики. Таким образом, плавающий валютный курс защищает экономическую систему от накопления дисбалансов, в том числе избыточного наращивания внешнего долга, и делает ее более устойчивой в долгосрочном плане к колебаниям внешнеэкономической конъюнктуры.

Основные инструменты Центрального банка РФ в реализации кредитно-денежной политики:

- регулирование учетной ставки;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в ЦБ (резервные требования);
- операции на открытом рынке;
- рефинансирование кредитных организаций;
- валютные интервенции;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;
- эмиссия облигаций от своего имени.

Регулирование учетной ставки

Учетной ставкой называют ключевую процентную ставку, по которой ЦБ предоставляет финансирование кредитным организациям. ЦБ регулирует учетную

6 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 148.

ставку для воздействия на рыночные процентные ставки.

Изменяя ключевую ставку, Банк России воздействует на краткосрочные ставки денежного рынка, а через них – на весь спектр процентных ставок в финансовом секторе экономики по всей длине кривой доходности (от процентных ставок по рыночным облигациям до ставок по депозитам и кредитам банков).

При повышении учетной ставки спрос на кредиты ЦБ со стороны коммерческих банков падает, что вызывает рост ставок по кредитам и сокращение их предложения. Ставки депозитов в этом случае растут, поскольку возможности банков получить финансирование другими способами сокращаются. Таким образом, повышение процентных ставок стимулирует сбережения, ослабляет кредитную активность, ограничивая, таким образом, спрос на товары и услуги и сдерживая инфляционное давление.

Если ЦБ уменьшает учетную ставку, спрос коммерческих банков на кредиты ЦБ возрастает, это расширяет предложение денег в стране и снижает их стоимость для заемщиков. При этом снижаются ставки по депозитам, так как у банков уменьшается потребность в привлечении средств населения и корпоративных клиентов. Снижение процентных ставок оказывает стимулирующее влияние на внутренний спрос, создавая мотивацию к сокращению сбережений и повышая доступность кредита. Таким образом, воздействуя через процентные ставки на спрос на товары и услуги, центральный банк оказывает влияние на темпы роста цен в экономике. Повышение или снижение процентных ставок также отражается на динамике курса национальной валюты.

Нормативы обязательных резервов

Центральный банк РФ требует от коммерческих банков создавать обязательные резервы для обеспечения выплат по привлеченным средствам. Эти резервы должны храниться на счетах в ЦБ. Чем выше нормативы резервирования, тем меньше средств остается у банков для кредитования. Увеличивая или уменьшая

резервные требования, ЦБ может регулировать кредитную активность банков и, соответственно, влиять на предложение денег.

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке представляют собой операции Центрального банка РФ по купле-продаже государственных ценных бумаг. Это наиболее мощный и эффективный метод регулирования денежного обращения, который чаще других используется в мировой практике.

Рефинансирование

ЦБ предоставляет ссуды коммерческим банкам, этот процесс называется рефинансированием. Рефинансирование банков осуществляется посредством предоставления внутридневных кредитов, кредитов овернайт и проведением ломбардных кредитных аукционов.

Валютные интервенции

Валютная интервенция представляет собой продажу или покупку Центральным банком РФ иностранной валюты на открытом рынке. Валютные интервенции проводят, прежде всего, с целью поддержки национальной валюты, стабилизации ее курса по отношению к доллару США.

Прямые количественные ограничения

Прямые количественные ограничения представляют собой введение лимитов на рефинансирование кредитных организаций и проведение кредитными организациями отдельных банковских операций.

Эмиссия облигаций

Центральный банк РФ может размещать на рынке свои облигации для стерилизации ликвидности (вывода с рынка лишних денег).

Понятие золотовалютных (международных) резервов

Золотовалютные резервы (ЗВР) представляют собой высоколиквидные государственные активы, представленные

в виде золота, иностранной валюты, государственных ценных бумаг (большинство стран мира использует для создания ЗВР казначейские облигации США), специальных прав заимствования (СДР) и резервной позиции в МВФ. «Специальные права заимствования (СДР) – это международные резервные активы, эмитированные МВФ и находящиеся на счете Российской Федерации в фонде.

Резервная позиция в МВФ представляет собой сумму позиций по резервному траншу (валютной составляющей квоты Российской Федерации в Фонде) и требований страны к МВФ в рамках Новых соглашений о заимствованиях (НСЗ)».⁷

Золотовалютные резервы России складываются из резервов Центрального банка и правительства РФ под управлением министерства финансов РФ. По данным на 2016 год, Россия занимала шестое место в мире по величине запасов золота (1,5 тыс. т) после США (более 8 тыс. т), Германии (более 3 тыс. т), Италии (2,5 тыс. т), Франции (2,3 тыс. т) и Китая (1,8 тыс. т).

Золотовалютные резервы являются финансовым резервом, оставленным на случай, если в государстве наступит кризис и не будет хватать средств на погашение государственных долговых обязательств и бюджетных затрат. «Они в любой момент могут быть использованы для финансирования дефицита платежного баланса, интервенций на валютных рынках с целью оказания влияния на курс национальной валюты или для других аналогичных целей».⁸ Например, в России ЗВР активно использовались для поддержания курса национальной валюты в период кризисов 2008–2009 гг. и кризиса 2014–2015 гг.

Базы данных регуляторов финансового рынка как источник информации для журналистов

Базы данных Центрального банка РФ и других финансовых регуляторов широ-

7 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 154.

8 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 154.

ко используются в деловой журналистике при подготовке материалов о различных сферах финансовой деятельности.

Данные ЦБ используются в качестве основы для оценки рыночных тенденций, например, когда речь идет о снижении или повышении ставок по кредитам и депозитам, росте просрочки по кредитам. Показатели деятельности финансовых организаций позволяют судить об их устойчивости и перспективах.

Центральный банк РФ как мегарегулятор обладает глобальной базой данных по денежно-кредитному обращению, рынку ценных бумаг, прямым инвестициям, деятельности банковского сектора и финансовых рынков, национальной платежной системы.

Например, для определения денежной массы в России используются денежные агрегаторы M0 и M2, которые рассчитываются Центральным банком РФ.

«Денежная масса (M2) в национальном определении – это сумма наличных денег в обращении и безналичных средств. Наличные деньги в обращении (денежный агрегатор M0) – наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства».⁹

ЦБ размещает данные статистики в открытом доступе на своем сайте. Также на сайте размещены сведения об организациях, получивших лицензии ЦБ и включенных в государственные реестры профессиональных участников и субъектов рынка ценных бумаг. ЦБ оперативно сообщает о своих решениях по исключению организаций из государственных реестров, лишении или приостановке действия лицензии, ограничениях деятельности поднадзорных организаций.

Помимо этого на сайте ЦБ размещаются результаты аналитических исследований, которые тоже используются деловыми СМИ для подготовки материалов.

Другие регуляторы финансового рынка предоставляют в открытом доступе

9 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 150.

сведения об организациях, получивших лицензию или аккредитацию с перечнем требований, которым удовлетворяют эти организации. По запросам журналистов регуляторы предоставляют данные по рынку, например, о количестве и характере сделок за отчетный период, комментируют тенденции рынка, разъясняют особенности взаимодействия с мегарегулятором и другими государственными органами, предоставляют прогнозы и т. п.

Работа журналиста при освещении факта лишения или приостановления действия лицензии финансовой организации, а также при вынесении судебного решения

Средства массовой информации тщательно следят за сообщениями Центрального банка РФ об отзыве лицензий и исключении из государственных реестров кредитных и финансовых организаций, а также о признании их банкротами и введении внешнего управления.

Сообщая о мерах, предпринятых ЦБ в отношении той или иной организации, журналист должен подробно объяснить, что это значит для клиентов этой организации, а деловые СМИ, как правило, сообщают о перспективах кредиторов по поводу обязательств перед ними.

Если речь идет об организации, привлекавшей средства частных лиц, таких как банки, страховые компании, НПФ, то СМИ сообщают о том, каким образом клиенты могут вернуть свои деньги и как быть тем клиентам, у которых существуют обязательства перед организацией, прекратившей свою деятельность.

Нередко в таких ситуациях вскрывается мошенничество работников организации, в результате которого клиенты испытывают затруднения с возвратом своих денег. Эти проблемы и возможные пути их решения журналист должен подробно описать. Причем, чтобы представить объективную картину происходящего, обязательно нужно взять комментарии у всех заинтересованных сторон конфликта: у пострадавших, у подозреваемых, у представителей государственных

и правоохранительных органов, которые участвуют в процессе расследования мошенничества и, желательно, у независимых экспертов.

Освещение потребителей финансовых услуг как экономически слабой стороны

Потребители финансовых услуг считаются экономически слабой стороной, которая нуждается в защите со стороны государства. Эту позицию разделяют как Центральный банк РФ, Роспотребнадзор, суды, так и средства массовой информации.

Неравенство в положении потребителя финансовых услуг и организации, которая эти услуги предоставляет, обусловлено информационной и договорной диспропорцией. Информационная диспропорция обусловлена сложностью современных банковских услуг для неспециалиста, поэтому «...клиент финансовой организации по вполне объективным причинам не слишком хорошо понимает содержание оказываемой услуги. Все современные правовые системы признают, что кредитная организация не вправе пользоваться этой диспропорцией, а если пользуется, то клиент может рассчитывать на защиту со стороны правопорядка».¹⁰

Договорная диспропорция заключается в том, что все формы договоров с финансовыми организациями являются типовыми, а потому клиент не может изменить условия договора: он может либо согласиться на них, либо отказаться от услуги, в которой испытывает потребность. Причем тексты стандартизованных договоров, как правило, достаточно объемны и написаны специализированным языком, а те условия, о которых идет речь, включаются в них так, чтобы они не бросались в глаза. «При заключении договора финансовая организация может навязать клиенту условия, смысл которых он не вполне понимает, а в споре об исполнении договора финансовая орга-

¹⁰ Защита прав потребителей финансовых услуг / М. Д. Ефремова, В. С. Петрищев, С. А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 24.

низация практически всегда окажется в выигрыше, поскольку имеет навык как ведения подобных споров, так и получения инвестиционного дохода».¹¹

Хотя формально условия типовых договоров соответствуют законодательству, для клиента они зачастую являются невыгодными, с которыми он бы никогда не согласился, если бы имел возможность выбирать.

Исходя из наличия информационной и договорной диспропорции СМИ в России, как правило, встают на сторону потребителей финансовых услуг, несмотря на то, что в некоторых случаях они сами виноваты в своих неприятностях. Самая распространенная ситуация – это заключение договора «не читая условий». В этом случае далеко не всегда затруднения в понимании договора служат оправданием, поскольку потребитель даже не пытался его понять.

В результате иногда потребителям подсовывают на подпись договор не на ту услугу, которая ему требуется, а на другую. Например, банки, которым грозит банкротство, нередко организуют аферу, убеждая клиентов переоформить вклад на более выгодных условиях, а на самом деле оформляют договор инвестирования или займа. Затем, после отзыва лицензии банка клиенты остаются без страхового возмещения, так как оно полагается только по договору банковского вклада.

Другой широко известный пример – валютная ипотека. Заемщики знали про риск, связанный с изменением валютного курса, но не учли, насколько этот риск велик, и после девальвации рубля в 2008–2009 и 2014–2015 гг. продолжать выплачивать кредит им оказалось не по силам. В обществе не один год тянется дискуссия о том, стоит ли признавать их слабой стороной в этой ситуации.

Поэтому журналист, который берется описать проблему, связанную с оказанием финансовых услуг, должен тщательно проанализировать, возникла эта проблема потому, что потребитель действительно

но оказался слабой стороной договора, или же он просто чересчур легкомысленно подошел к делу.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Половина финансовых аудиторов может уйти с рынка» («Ведомости», 21.02.2017) анализирует возможное развитие ситуации на рынке аудиторских услуг в связи с ужесточением требований Центрального банка РФ к аудиторским компаниям.

В заголовке вынесена основная мысль статьи. Подзаголовок раскрывает ключевые подробности: «Центробанк не хочет включать в свои реестры тех, кто в течение трех лет заверил отчетность, оказавшуюся недостоверной».

Статья имеет четкую структуру: событие, причина, следствие, реакция заинтересованных лиц. Оперативным поводом стал законопроект, направленный Центробанком на согласование в Минфин. В статье пересказываются положения законопроекта и объясняется, какой цели добивается регулятор: «ЦБ не хочет включать в реестр (по сути, допускать на рынок) компании и их сотрудников, не заметивших невыполнение установленных ЦБ нормативов и требований к внутреннему контролю и управлению рисками, в том числе, если они становятся основанием для принятия санации или отзыва лицензии банков либо приостановки деятельности других поднадзорных ЦБ организаций».

Позиция ЦБ представлена в комментарии его представителя, главного аудитора ЦБ Валерия Горегляда.

В статье описываются, каких последствий следует ждать аудиторскому сообществу, если законопроект будет принят. Мнения аудиторов, представленные в статье, отражают реакцию профессионального сообщества.

Источник: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/02/21/678525-finansovih-auditorov-uiti>

В обзоре «На чем заработать» («Коммерсантъ», 28.03.2017) рассматривается уровень доходности от разных видов ин-

11 Защита прав потребителей финансовых услуг / М.Д. Ефремова, В.С. Петрищев, С.А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 24

вестиций. Тема обозначена в заголовке нечетко, но лид поясняет, о чем конкретно идет речь.

Обзор разбит на несколько разделенных подзаголовками глав, каждая из которых посвящена конкретному финансовому инструменту. В каждой главе на основе данных финансовых регуляторов указан уровень дохода, который обеспечил тот или иной способ инвестиций: «Несмотря на продолжающийся процесс снижения ставок по вкладам (за минувший месяц средняя максимальная ставка снизилась на 0,2 п. п.), они продолжают генерировать инвесторам неплохой доход. В середине прошлого месяца средняя максимальная ставка у топ-50 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,7% годовых. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 560 руб.».

Обзор содержит сугубо прикладную информацию для потенциальных инвесторов, без каких-либо оценок. Причины роста или снижения доходности разъясняются от лица автора статьи, и в данном контексте это допустимо, поскольку эти причины очевидны и не требуют экспертных комментариев: «Аномалия валютных вкладов с низкими ставками вызвана резким обесценением рубля по отношению к доллару США и евро. За минувший месяц курс американской валюты вырос более чем на 1,4 руб. и вернулся к уровню 59 руб./\$, курс евро поднялся еще значительно – почти на 2,2 руб., до отметки 62,83 руб./€».

Рекомендации по выбору инвестиций в статье, как того и требует жанр, приводятся от лица участников финансового рынка со ссылкой на мнение профессиональных инвесторов: «Несмотря на низкую доходность, не стоит совсем сбрасывать инвестиции в золото со счетов, отмечают участники рынка. Поскольку этот инструмент защищает от обесценения рубля, ускоряющейся в мире инфляции и растущей неопределенности относительно дальнейшей политики США. В конце февраля известный фондовый управляющий миллиардер Стэнли Дракенмиллер публично признался, что

в декабре и январе оказался в числе покупателей золота именно в силу неопределенности, возникшей вокруг экономической политики США».

Прикладную ценность статьи усиливает инфографика в виде таблиц, в которых наглядно демонстрируется, какую доходность показали упомянутые в материале финансовые инструменты.

Источник: <http://www.kommersant.ru/doc/3248328>

В проблемной статье «Неподъемная ипотека» (портал Expert Online, 2017) рассказывается о резком падении объемов ипотечного кредитования в России и росте просрочек в этом сегменте.

Статья построена на данных статистики ипотечного рынка Центрального банка РФ и бюро кредитных историй ОКБ. Эти данные наглядно показывают, что количество выданных кредитов уменьшается: «За первый месяц 2017 года общее количество новых кредитов в сегменте ипотеки упало на 18%, до 22,51 тысяч кредитов, а объемы кредитования уменьшились на 15% и составили 38,24 млрд рублей».

Причину спада спроса на ипотеку объясняет представитель банка, чей комментарий приводится в статье. Однако единичное мнение с этой целью в проблемной статье использовать некорректно, в этом случае необходимы мнения нескольких экспертов.

Для оценки ситуации на ипотечном рынке используется комментарий генерального директора компании «Мани Фанни» Александра Шустова. По названию компании читатель не может понять, какое отношение спикер имеет к ипотечному рынку, что снижает ценность его мнения. Автору следовало очертить сферу деятельности компании, тогда слова эксперта выглядели бы более авторитетно.

Другим недостатком статьи является ее структура: слишком большая по объему, она представляет собой сплошной «кирпич» (так говорят журналисты о тексте без подзаголовков и врезок). Нагромождение цифр в статье затрудняет восприятие, при этом значение этих цифр теряется. А вот врезки как раз помогли бы

акцентировать внимание на наиболее важных показателях.

Помимо отсутствия внешней структуры, в статье отсутствует и логика повествования. Сначала описывается следствие и только потом – причина: «...если говорить именно о феврале, то 42-процентное снижение во многом обусловлено эффектом высокой базы, поскольку именно год назад мы наблюдали пиковые значения по числу заявок и выданных жилищных кредитах», «Это связано с тем, объясняет она, что февраль 2016 года выдался рекор-

дным в связи с перспективой окончания программы господдержки и ее последующей отмены после 01 марта 2016 года. В результате программу продлили до конца 2016 года, что позволило увеличивать динамику выдач жилищных ипотечных кредитов. И это было, очевидно, правильное решение, которое в значительной степени стимулировало рынок. Т. е. рынок и заемщики существенно поддерживались государством».

Источник: <http://expert.ru/2017/03/28/ipoteka/?ny>

Литература:

1. Конституция Российской Федерации с изм. и доп. – М: ЭКСМО, 2016. – 29 с.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
5. Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 30. – ст. 4084.
6. Федеральный закон от 13.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 29. – ст. 4349.
7. Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
8. Защита прав потребителей финансовых услуг / М.Д. Ефремова, В.С. Петрищев, С.А. Румянцев и др. – М.: Инфра-М, 2010. – 368 с.
9. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы / Под ред. А.Г. Рулинской – М.: Мир науки, 2015. – 122 с.
10. Саввина О.В. Регулирование финансовых рынков: учебное пособие, 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. – 204 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Какие организации выполняют функции финансовых регуляторов в России? Перечислите наиболее известные из них.
2. В чем состоят надзорные функции Центрального банка РФ как мегарегулятора финансового рынка?
3. Как делятся полномочия по защите прав потребителей финансовых услуг между Центральным банком РФ и Роспотребнадзором?
4. Какие инструменты использует Центральный банк РФ для реализации денежно-кредитной политики?
5. В чем состоит главная цель денежно-кредитной политики Центрального банка РФ, начиная с 2014 года?
6. В чем преимущества плавающего курса рубля перед фиксированным?

7. Из чего состоят золотовалютные резервы?
8. С какой целью создаются ЗВР, как их используют?
9. Для какой цели журналист может использовать базы данных финансовых регуляторов?
10. Почему потребителей финансовых услуг признают экономически слабой стороной?

Методические рекомендации к лекции «Регуляторы финансового рынка»

Данная **тема** является обязательной, поскольку в ней освещаются основные аспекты регулирующей деятельности Банка России, Министерства финансов РФ и других организаций, их функции, а также способы освещения СМИ законодательных изменений в этой области и защиты потребителей финансовых услуг.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в формировании у студентов знаний о регуляторах финансового рынка, их видах и полномочиях, а также навыков выбора актуальной проблемы для подготовки журналистских материалов.

Ключевые понятия: регулятор финансовых рынков, Банк России, Министерство финансов, Роспотребнадзор, консультационные центры Роспотребнадзора, Федеральная налоговая служба, Федеральная антимонопольная служба, защита прав потребителей финансовых услуг, мегарегулятор, функции регуляторов, полномочия регуляторов, стратегия повышения финансовой грамотности населения, стандартизация финансовых услуг, раскрытие финансовой информации, профилактика недобросовестного поведения на финансовом рынке, потребители финансовых услуг как экономически слабая сторона, государственная поддержка СМИ в вопросах защиты прав потребителей.

Умения

Студенты должны уметь:

- анализировать деятельность финансовых регуляторов;

- осуществлять поиск источников информации и анализировать их надежность;
- выбирать актуальные проблемы для освещения в публикациях;
- анализировать медиатексты по вопросам регулирования финансового рынка;
- осуществлять подготовку журналистского материала, освещающего регулирование финансового рынка и деятельность регуляторов.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы компетенции регулирующих органов финансового рынка и Минфина РФ;
- каковы основные функции Банка России;
- какова роль Роспотребнадзора в защите прав потребителей финансовых услуг;
- каковы особенности взаимодействия Роспотребнадзора и Банка России;
- каковы предпочтения потребителей, закрепленные в Законе «О защите прав потребителей»;
- в чем сущность принципов защиты потребителей;
- каковы полномочия разных регуляторов в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности изучения деятельности регуляторов финансового рынка;
- формирование личного и профессионального отношения к защите потре-

бителя финансовых услуг как экономически слабой стороны;

- отношение к профессиональной деятельности как к возможности публикации материалов в поддержку потребителей.

Формы организации занятия:

аудиторное занятие (лекция)

- для усвоения теоретического материала о финансовых регуляторах, ознакомления с проблемой освещения изменений регулирования финансового рынка,
- самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по регулированию финансового рынка,
- разработка материала, посвященного фактам приостановления лицензий и судебных разбирательств в отношении финансовой организации.

Описание хода занятия

1. Изложение лекционного материала.
2. После изложения теоретического материала можно попросить студентов прокомментировать журналистские материалы на темы изменения регулирования, отзыва лицензий у банков и страховых компаний. Статьи могут быть подготовлены студентами или подобраны преподавателем.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая активность студентов при обсуждении публикаций.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ПОЛОВИНА ФИНАНСОВЫХ АУДИТОРОВ МОЖЕТ УЙТИ С РЫНКА

Центробанк не хочет включать в свои реестры тех, кто в течение трех лет заверил отчетность, оказавшуюся недостоверной

«Ведомости», 21.02.2017

Аудиторские компании, которые в течение последних трех лет заверяли недостоверную отчетность банков, могут не попасть в реестры ЦБ, рассказали «Ведомостям» три человека, изучивших законопроект, направленный Центробанком на согласование в Минфин.

ЦБ не хочет включать в реестр (по сути, допускать на рынок) компании и их сотрудников, не заметивших невыполнение установленных ЦБ нормативов и требований к внутреннему контролю и управлению рисками, в том числе если они становятся основанием для принятия санации или отзыва лицензии банков либо приостановки деятельности других поднадзорных ЦБ организаций.

Это касается и индивидуальных аудиторов: руководителям групп проверок, заверившим подобные заключения, ЦБ хочет аннулировать на три года аттестаты (без них нельзя аудировать финансовые компании). Среди оснований – предоставление регулятору ложных сведений, подписание заведомо недостоверных заключений, разглашение аудиторской тайны, перечисляют собеседники «Ведомостей». Через три года отбывший дисквалификацию аудитор сможет пересдать экзамен на аттестат.

Пресс-служба ЦБ подтвердила, что данные вопросы обсуждаются, отказавшись от дальнейших комментариев. Минфин от комментариев отказался.

Аудиторы, не вошедшие в реестр, не смогут продолжать аудировать организации, подконтрольные ЦБ. Список таких компаний может заметно расширяться: кроме финансовых компаний и публичных АО Центробанк планирует регулирование эмитентов любых ценных бумаг независимо от их организационно-правовой формы

(даже ООО, если оно, например, выпустило облигации).

Валерий Горегляд главный аудитор ЦБ

В значительной степени все зависит от профессионализма аудитора, и во многих случаях эту недостоверность можно было увидеть в ходе проверок, это говорят наши исследования, которые мы проводим. Мы исследуем каждый кейс, связанный с отзывом лицензий.

Центробанк напрямую связывает достоверность выдаваемых заключений с качеством и добросовестностью проводимого аудита (см. врез). Из 97 банков, у которых ЦБ отозвал лицензии в 2016 г., годовую отчетность 59 аудиторы признали достоверной, говорил главный аудитор ЦБ Валерий Горегляд.

Если закон будет принят в такой формулировке, вне реестра могут оказаться даже крупнейшие игроки, включая большую четверку. Например, Deloitte завершила отчетность Пробизнесбанка за 2014 г., которую ЦБ впоследствии признал недостоверной. Указанных в ней ценных бумаг, якобы хранившихся в иностранном депозитарии, в реальности не оказалось. Представитель Deloitte это не комментирует. От комментариев отказались во всех компаниях четверки.

«Если таким образом подходить, на рынке финансовых аудиторов никого может не остаться», – опасается сотрудник компании аудиторской четверки. «Все компании большой четверки и большой шестерки в последние два года попадали в ситуацию, когда у банка, который они аудировали, была отозвана лицензия за недостоверную отчетность. Допуск компаний в реестр остается на откуп регулятора, если ЦБ решится на радикальный запрет, то ау-

дировать банки будут компании, которые практически не имеют опыт банковского аудита. Надеюсь, что эти предложения не будут приняты», – говорит руководитель банковского аудита одной из крупнейших компаний, выдавшей «немодифицирован-

ное» заключение банку, у которого впоследствии была отозвана лицензия.

Половина компаний, оказывающих услуги банковского аудита, не попадут в реестр ЦБ, говорит гендиректор аудиторской СРО ААС Ольга Носова.

НА ЧЕМ ЗАРАБОТАТЬ

Насколько выгодными оказались различные финансовые инструменты

«Коммерсантъ», 28.03.2017

ПИФы

Самой доходной инвестицией в минувшем месяце стали вложения в отдельные категории ПИФов: еврооблигаций, фондов и облигационных фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих, по итогам прошедшего месяца самыми доходными стали еврооблигационные фонды – 3,4–4,1%. На втором месте с показателем 1–4% закрепились фонды фондов. Такие при 100 тыс. руб. инвестиций принесли бы частным инвесторам всего за один месяц от 1 тыс. до 4,1 тыс. руб.

Главная причина столь высоких результатов обеих категорий фондов в их инвестиционной декларации, нацеленной на вложения средств в зарубежные активы. Во-первых, это позволило заработать на росте курса доллара, который поднялся к российскому рублю на 2,4%. Кроме того, возможность размещать средства в зарубежных активах позволила снизить риск российского фондового рынка, который в последние недели непрерывно снижается, тогда как рынки развитых стран и ряда развивающихся продолжают рост начала года.

Заработать инвесторы могли и на давно полюбившихся облигационных фондах. Фонды данной категории относятся к числу консервативных, а потому, несмотря на снижение на российском фондовом рынке, смогли принести своим инвесторам от 500 руб. до 2,2 тыс. руб.

Однако не все категории фондов обеспечили своим инвесторам доход: были и такие категории, инвестиции в которые принесли бы инвесторам значительные убытки. На фоне падения индекса ММВБ более чем на 7% стоимость паев индексных фондов снизилась на 6,5–7%, а значит, инвестор потерял бы за месяц 6,5–7 тыс. руб. Аутсайдерами среди фондов акций стали отраслевые фонды электроэнергетики, вложение в которых принесло бы пайщикам убыток в размере 10,6–15 тыс. руб.

Меньше всего обесценились фонды высокотехнологичного (связь и телекоммуникации) и потребительского секторов: убыток от инвестирования в эти категории фондов был в размере 2,3–5,3 тыс. руб.

Депозиты

Несмотря на продолжающийся процесс снижения ставок по вкладам (за минувший месяц средняя максимальная ставка снизилась на 0,2 п.п.), они продолжают генерировать инвесторам неплохой доход. В середине прошлого месяца средняя максимальная ставка у топ-50 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,7% годовых. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 560 руб. Немного более доходными стали бы валютные депозиты, пусть даже ставки по ним существенно ниже, чем по рублевым (долларовая – 0,03% за месяц, евро – 0,02%). Так, депозит в долларах принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) почти 700 руб. чистого дохода. Вклад в евро добавил бы почти 2 тыс. руб.

Аномалия валютных вкладов с низкими ставками вызвана резким обесценением рубля по отношению к доллару США и евро. За минувший месяц курс американской валюты вырос более чем на 1,4 руб. и вернулся к уровню 59 руб./\$, курс евро поднялся еще значительно – почти на 2,2 руб., до отметки 62,83 руб./€.

В своем снижении рубль был не одинок и следовал в общем для валют развивающихся стран тренде. По данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару на 2,6% и занял третье место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее российской валюты обесценились чилийское и колумбийское песо – соответственно на 4,5% и 4,01%. Около 2,5% потерял к доллару США бразильский реал. Большинство остальных валют развивающихся стран снизились на 0,5–2%. Общему снижению

валют развивающихся стран способствовали опасения ужесточения денежно-кредитной политики в США, которое обещала глава ФРС США Джанет Йеллен. 15 марта по итогам двухдневного заседания американский финансовый регулятор повысил ключевую ставку на 0,25 п.п., до 0,75–1%.

Впрочем, против рубля и бразильского реала играли и цены на мировом рынке нефти. 14 марта, по данным Reuters, стоимость майского контракта на поставку североморской нефти Brent приблизилась к уровню \$50 за баррель. За пять дней цена снизилась более чем на 10% и вышла из коридора, в котором находилась более трех месяцев. Даже с учетом последующего отскока на 3% цены остались близкими к минимальным значениям с начала декабря прошлого года.

Золото

Прибыльной для российских инвесторов была и инвестиция в золото. Это стало возможно, несмотря на то что цены на драгоценный металл за отчетный период немного снизились. С середины февраля стоимость золота на мировом рынке опустилась с \$1239 до \$1219 за тройскую унцию, потеряв за месяц 1,6%. Однако за счет более значительного роста курса доллара на внутреннем рынке (+2,4%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли бы доход в размере 1%. Российский инвестор, вложив в металл сумму, эквивалентную 100 тыс. руб., смог бы заработать 1 тыс. руб.

Однако даже такой доход инвестор смог бы получить, только имея доступ к внешнему рынку. Покупка металла на Московской бирже была менее прибыльной. Согласно данным торгов, за месяц цена золота выросла всего на 0,2%, а значит, вложив 100 тыс. руб., инвестор заработал бы только 200 руб. Другой способ покупки «виртуального» золота – через биржевой фонд ETF, инвестирующий в золото, – был более доходным. В России торгуется только один фонд данной категории – FinEx Gold ETF (USD), он принес бы инвестору прибыль в размере 600 руб.

Впрочем, инвестиции в золото могли быть и убыточными, если бы инвестор решил вложить свои сбережения в монеты

или слитки. По оценкам «Денег», на таких инвестициях можно было потерять до трети своих вложений. Результат объясняется особенностями данных банковских продуктов. Если в случае с монетами инвестор теряет за счет большой разницы между ценой продажи и покупки банком, то при покупке слитков взимается НДС, что моментально ухудшает позицию покупателя. Эти причины лишают данные операции смысла на коротком интервале времени.

Несмотря на низкую доходность, не стоит совсем сбрасывать инвестиции в золото со счетов, отмечают участники рынка. Поскольку этот инструмент защищает от обесценения рубля, ускоряющейся в мире инфляции и растущей неопределенности относительно дальнейшей политики США. В конце февраля известный фондовый управляющий миллиардер Стэнли Дракенмиллер публично признался, что в декабре и январе оказался в числе покупателей золота именно в силу неопределенности, возникшей вокруг экономической политики США.

Акции

Минувший месяц оказался провальным для вложений в российские акции. В период с 16 февраля по 15 марта индекс ММВБ опускался до отметки 1973,96 пункта – минимального значения с 9 ноября 2016 года. Даже с учетом последующего отскока на 1% (до 1992,6 пункта) с середины февраля фондовый индекс обвалился на 7,3%, и, инвестировав в него 100 тыс. руб., инвестор потерял бы 7,3 тыс. руб.

В последний раз столь стремительно российские индексы падали в февралемарте 2015 года, когда на фоне падения цены на нефть и обесценения рубля инвесторы активно избавлялись от рублевых активов. Тогда за месяц российский индекс упал более чем на 12%.

Хуже рынка чувствовали себя акции «Роснефти», АЛРОСА, «РусГидро» и «Аэрофлота»: от таких бумаг инвестор потерял бы от 10 тыс. руб. до 15 тыс. руб. Лучшую динамику среди ликвидных бумаг продемонстрировали акции «Магнита», Сбербанк, «Ростелекома», хотя и эти инвестиции принесли бы убыток в размере 5,9–6,3 тыс. руб.

Снижение наблюдается на многих фондовых рынках развивающихся стран, но рублевые активы продемонстрировали худшую динамику. По оценкам агентства Bloomberg, они снизились в долларовом выражении на 9,4% и заняли в этом снижении второе место среди фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Хуже чувствовал себя египетский индекс EGX, обвалившийся за месяц более чем на 11%.

В числе аутсайдеров оказались бразильский индекс BOVESPA и колумбийский COLCAP, снизившиеся на 4,2–4,8%. В то же время большинство индексов развитых стран продемонстрировали рост на 1,5–4,2%.

Впрочем, после бурного роста рублевых активов в предыдущие месяцы нынешняя коррекция назрела, отмечали участники рынка. За предшествующие 12 месяцев индекс ММВБ вырос более чем на 25%. При

этом отдельные бумаги продемонстрировали более значительный рост: акции Сбербанка, АЛРОСА, «РусГидро» подорожали на 41–56%, рекордсменом были бумаги «Аэрофлота», подорожавшие более чем на 160%. По словам заместителя гендиректора по инвестициям УК «Капиталь» Алексея Белкина, после сильного роста российского рынка акций в прошлом году в текущем в отсутствие новых драйверов для роста разворот был неизбежен.

Поводами для этого стали неоправдавшиеся ожидания относительно сближении России и США, а также падение цен на мировом рынке нефти. В таких условиях в числе наиболее активных продавцов выступают иностранные инвесторы. По оценкам Emerging Portfolio Fund Research, за минувшие четыре недели иностранные инвесторы вывели из фондов, ориентированных на вложения в Россию, более \$817 млн.

Какой доход принесли вложения в депозиты

	1 месяц (%)	3 месяца (%)	1 год (%)	3 года (%)
Вклад рублевый	0,56	1,6	8,0	23,5
Вклад долларовой	0,03	0,1	2,3	8,9
Вклад в евро	0,02	0,0	1,5	7,8
Курс доллара	2,40	-6,9	-21,8	67,6
Курс евро	2,79	-2,6	-19,3	24,1

Источник: оценки «Денег», ЦБ.

Какой доход принесли вложения в акции

	1 месяц (%)	3 месяца (%)	1 год (%)	3 года (%)
Индекс ММВБ	-7,3	-10,7	5,4	55,2
Сбербанк	-6,2	-10,2	42,7	102,9
«Роснефть»	-13,1	-23,3	1,7	38,0
«Газпром»	-8,3	-18,3	-13,4	5,9
ГМК «Норильский никель»	-9,0	-13,9	-2,0	53,7
«РусГидро»	-11,2	-0,6	31,7	72,1
«Магнит»	-5,9	-12,8	-14,3	18,5

Продолжение таблицы см. на обороте.

Продолжение таблицы.

«Ростелеком»	-6,3	-9,7	-21,3	-14,6
АЛРОСА	-14,2	-10,7	22,5	160,1
«Аэрофлот»	-10,6	2,2	118,1	228,4

Источник: Reuters.

Какой доход принесли вложения в паевые фонды

Категория фонда	1 месяц (%)	3 месяца (%)	1 год (%)	3 года (%)
Рублевые облигации	0,5–2,2	1,5–3,7	6–16,8	17–42
Еврооблигации	3,4–4,1	- 0,6–2,9	- 4,8–9,9	57–115
Смешанных инвестиций	- 10 – +3	- 5,3 – +2,2	3,8–26	16–137
Индексные фонды	- 6,5–7,4	- 9,3–11,4	9–10,3	63–73
Телекоммуникаций	2–5,3	5,3–10,1	- 3,3 – +2,3	23–52
Электроэнергетики	- 10,6–14,9	- 8,5–10,8	47,6–89,2	89–176
Потребительского рынка	- 2,3–5,3	- 3–8,9	1,5–15,2	41–116
Металлургия	- 5,6–7,9	- 3,1–3,9	14,6–26,6	126–137
Фонды фондов	1–4	- 15- +5	- 0,5–24	22–88,7

Источник: Национальная лига управляющих, Investfunds.

Какой доход принесли вложения в золото

	1 месяц (%)	3 месяца (%)	1 год (%)	3 года (%)
Золото	0,8	3–3,4	18–17,6	45,2
Инвестиционные монеты	26–26,2	27–27,2	41–40,8	16,9
Слитки	30–29,9	32–32,2	44–44,2	6–6,2
Фонды фондов	-0,7	1,0	9–9,5	-
Курс доллара	2,4	7–6,9	22–21,8	67,6

Источник: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

НЕПОДЪЕМНАЯ ИПОТЕКА

В феврале 2017 года объемы ипотечного кредитования в России упали на 42% в годовом сопоставлении, сообщает Объединенное Кредитное Бюро. В банках отмечают, что россияне боятся не выполнить условия договора. Эксперты надеются, что спрос на жилищные кредиты восстановится.

Портал Expert Online, 2017

В прошлом месяце было выдано 35,29 тысячи кредитов на 60,76 млрд рублей. При этом «средний чек» по ипотечным кредитам увеличился с 1,69 до 1,72 млн рублей. За первый месяц 2017 года общее количество новых кредитов в сегменте ипотеки упало на 18%, до 22,51 тысяч кредитов, а объемы кредитования уменьшились на 15% и составили 38,24 млрд рублей.

Но и в целом в феврале произошел спад кредитной активности населения. Данные шести сотен кредитных организаций, передающих информацию в бюро, свидетельствуют о том, что всего за прошлый месяц банки выдали 1,74 млн новых кредитов общим объемом более 235,02 млрд. руб. В годовом отношении количество кредитов и объемы кредитования снизились на 8%.

В ОКБ, впрочем, ожидают сохранения стабильного спроса на ипотеку в течение этого года.

Как отметил генеральный директор ОКБ Даниэль Зеленский, значительное снижение в сегменте ипотечного кредитования связано не с падением рынка в этом году, а с рекордными показателями февраля прошлого года. Февраль 2016 года стал рекордным по количеству и объему ипотечных выданных за все месяцы 2015–2016 гг.

Между тем, самой популярной причиной отказа россиян от ипотеки является страх потенциальных заемщиков не выполнить условия договора, отметили эксперты банком «ДельтаКредит», который провел опрос потенциальных заемщиков в официальной группе банка «ВКонтакте». Эту причину отказа от ипотечного займа назвали почти половина (47%) респондентов, которые не уверены в стабильности своих доходов. Почти 20% опрошенных не подходят под требования для одобрения. Еще 15% соотечественников «не доверяют банкам», 5% уверены в том, что «арендовать выгод-

нее», еще 4% предпочли рассрочку от застройщика.

Но ситуацию драматизировать не стоит, комментирует происходящее генеральный директор компании «Мани Фанни» Александр Шустов. По его словам, мы наблюдаем вполне логичное, с учетом экономической конъюнктуры, возвращение рынка ипотечного кредитования к норме, скорректированной с учетом влияния снижения реальных располагаемых доходов россиян и высокого уровня закредитованности, который, несмотря на возвращение показателя в среднем по стране к отметкам 33%, в ряде регионов по-прежнему превышает 60–65%.

Более того, полагает эксперт, если говорить именно о феврале, то 42-процентное снижение во многом обусловлено эффектом высокой базы, поскольку именно год назад мы наблюдали пиковые значения по числу заявок и выданных жилищных кредитах. А все ли действительно так плохо? По итогам прошлого года объем выданных ипотечных кредитов вырос на 27%, за 12 месяцев было выдано 1,47 трлн рублей, что позволило нарастить портфель ИЖК до 4,49 трлн рублей.

При этом ипотечные заемщики по-прежнему остаются самыми дисциплинированными, даже несмотря на 20% рост займов с просрочкой свыше 90 дней.

Справедливости ради стоит отметить, что число таких проблемных кредитов едва превышает 42 тысячи, что не является хоть сколько-нибудь дестабилизирующим фактором для банковской системы с учетом того, что свыше 80% всей выданной ипотеки по-прежнему приходится на 5 крупнейших банков. Так вот снижение показателей в текущем году к рекордному для рынка 2016-му, как уже было сказано, во многом объясняется эффектом высокой базы

и возвращением к норме, но чем такое возвращение объяснить?

Во-первых, объясняет Александр Шустов, сами банки, с учетом роста объемов просроченной задолженности по всем видам кредитных продуктов, а так же все высокого уровня закредитованности населения, начали возвращаться к ужесточению политики оценки кредитоспособности населения. Интересно, что по итогам прошлого года, несмотря на 30% рост числа вновь поступивших заявок на кредит, было одобрено лишь 10%.

С учетом сворачивания программы льготного ипотечного кредитования, на мой взгляд, в этом году банки будут сокращать число новых кредитов в том числе и ипотечных во избежание роста портфелей просрочки, по итогам года падение числа вновь выданных жилищных кредитов к прошлому году может составить 25–30%.

Во-вторых, указывает аналитик, как уже было сказано, доходы населения продолжают демонстрировать негативную динамику. По итогам только прошлого года реальные располагаемые доходы населения упали почти на 6%, при этом в январе номинальные доходы, средняя заработная плата по стране снизилась ниже 36 тысяч рублей. Наконец, даже согласно официальным прогнозам ЦБ, в этом году нефть может вернуться к отметкам вблизи \$40 за баррель, а это чревато возникновением очередного витка обесценивания рубля, рублевых зарплат и рублевых же сбережений.

Население, активно совершавшее отложенные покупки, в том числе и на рынке недвижимости, в прошлом году за счет сформированных в докризисные годы сбережений, новых сбережений практически не формирует в отсутствие такой возможности, как следствие снижается уровень уверенности в способности исполнять обязательства по ипотечным кредитам. И, несмотря на то, что ставки по ипотеке уверенно ползут вниз к уровням 11–12%, что делает покупку недвижимости в целом выгодным как никогда, средства на формирование первого взноса и дальнейшее погашение есть только у очень узкой прослойки населения крупнейших городов, где благосостояние населения традиционно выше, равно как и цены на жилье. Снижение ста-

вок со стороны ЦБ и, как следствие, крупнейших банков, считает Шустов, вряд ли позволит существенно повысить интерес россиян к ипотеке при сохранении негатива в экономике и в отсутствии скорейшего роста благосостояния.

Первые два месяца 2017 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года были не слишком выдающимися в сегменте ипотечного кредитования, признает, в свою очередь, управляющий Санкт-Петербургским филиалом Росгосстрах Банка Елена Веревокина. Это связано с тем, объясняет она, что февраль 2016 года выдался рекордным в связи с перспективой окончания программы господдержки и ее последующей отмены после 01 марта 2016 года. В результате программу продлили до конца 2016 года, что позволило увеличивать динамику выдач жилищных ипотечных кредитов. И это было, очевидно, правильное решение, которое в значительной степени стимулировало рынок. Т. е. рынок и заемщики существенно поддерживались государством.

С 2017 года программа больше не работает, а рынок и заемщики остались один на один друг с другом. Рынок переживает переходный период, и в этой связи сравнительный анализ с предыдущими периодами не очень уместен. Между тем, продолжает эксперт, общая конъюнктура складывается довольно благоприятно. Средневзвешенная ставка по ипотеке снижается; Банк России на последнем совещании несущественно снизил ключевую ставку, что, безусловно, является сигналом рынку на предстоящее снижение ипотечной ставки; инфляция соответствует ожиданиям, предложения на рынке превышают спрос; цены на недвижимость «зависли».

В целом, полагает Елена Веревокина, это говорит о готовности рынка к существенному росту. Однако катализатором роста может стать только спрос, который необходимо либо искусственно стимулировать (как с программой гос.поддержкой), либо создавать условия для его естественного развития. Глобально, по мнению эксперта, ситуация в экономике пока остается без каких-либо изменений: граждане по-прежнему демонстрируют сберегательное поведение, а реальные доходы россиян

не растут, т. е. спрос остался на прежнем уровне. В этой связи не стоит ждать какого-то взрывного роста ипотеки в 2017 году. Наиболее вероятно, объемы кредитования будут сопоставимы с объемами 2016 года

с небольшой положительной динамикой, что, в принципе, будет неплохим результатом в текущих рыночных условиях при отсутствии поддержки сегмента государством.

Разбор кейсов «Освещение в СМИ изменений регулирования и законодательства в сфере финансов и защиты прав потребителей»

Кейс А1–01. Освещение в СМИ принятия поправок в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (Закон о МФО)¹

Предметная область

Заявленной изначально целью внесения поправок в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»² было сделать его более удобным для малого бизнеса (поскольку услугами МФО пользуются не только физические лица для потребительских нужд, но и мелкие предприниматели). Закон в прежнем виде (от 2 июля 2010 г.) ограничивал размер микрозайма одним миллионом рублей. Предполагалось, что увеличение минимального размера ссуды будет способствовать развитию малого предпринимательства.

Законопроект было поручено разрабатывать Минфину. Когда он был готов и вносился в Госдуму правительством, он содержал одно ключевое положение:³ увеличение предельного размера микрозайма для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц до 3 миллионов рублей. При этом ограничение для физлиц в размере 1 миллиона рублей сохранялось. Документ не был направлен на изменение регулирования сферы потребительского микрокредитования.

Однако по итогам рассмотрения в Думе законопроект серьезно трансформировался, в частности:

- МФО были разделены на «микрофинансовые компании» и «микрокредитные компании». Микрофинансовыми признаны компании с размером собственных средств не менее 70 млн рублей. Им было разрешено выпускать облигации, привлекать денежные средства граждан и юридических лиц, выдавать микрозаймы в размере до 1 млн рублей на одного заемщика. К микрокредитным стали относить компании с капиталом менее 70 млн рублей. Им запрещено привлекать и инвестировать средства населения, и микрозаймы такие компании могут предоставлять только за счет собственных средств. Также законопроект уменьшил для них лимит выдачи микрозаймов одному гражданину до 500 тыс. рублей (вместо 1 млн рублей, установленных ранее).
- было установлено правило «четырёх икс»: для микрозаймов до 1 года сумма начисленных по договору процентов и иных платежей не может превышать четырехкратного размера суммы займа (за исключением неустойки (штрафа, пени) и платежей за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату).

По сути, закон установил новые правила деятельности микрофинансовых организаций, причем в работе и с юридическими, и с физическими лицами. Принятие данного закона является примером того, как под влиянием заинтересованных сторон может изменяться изначально законодательная инициатива, значительно расширяться сфера деятельности закона.

Работа средств массовой информации

Когда закон разрабатывался, предполагалось, что он затронет сами микрофинансовые организации (МФО), а также индивидуальных предпринимателей

1 Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

2 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191312/

3 <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=849597-6&02>

и небольшие компании, которые могли бы пользоваться займами МФО. Однако в ходе обсуждения и доработки законопроекта в Думе в круг потребителей услуг МФО, на которых рассчитано новое регулирование, были добавлены физические лица.

Цели и задачи СМИ

- Информирование тех, кого затрагивает законопроект, о ходе его прохождения (начиная с начала разработки профильным ведомством и заканчивая вступлением закона в силу).
- Анализ вносимых в законопроект изменений и их воздействия.
- Анализ окончательного текста законопроекта на потенциальных заемщиков МФО (малых предпринимателей и обычных граждан).

Можно выделить три условных этапа информирования о законопроекте/законе:

- Инициатива – апрель-июль 2015 года (с публикации на regulation.gov.ru до внесения законопроекта в Думу).
- Принятие Думой и одобрение президентом – июль-декабрь 2015 года.
- Вступление в силу – декабрь 2015-март 2016 года.

На первом этапе сообщения об инициативе Минфина появлялись, в основном, в новостном формате в федеральной прессе⁴ и новостных агентствах. Любопытно, как в начале апреля впервые проявилась идея об увеличении суммы микрозайма для предпринимателей. 7 апреля РИА ФедералПресс публикует информацию о выступлении губернатора Тульской области Владимира Груздева перед В. Путиным на заседании Госсовета. Груздев «предложил увеличить размер микрозаймов до трех миллионов рублей»⁵. Надо отметить, что данная инициатива сама по себе большого внимания прессы не привлекла.

В мае 2015 года Центральный банк сообщает о своей идее реформировать

4 Например: Для начала хватит / Российская Газета – 21.04.2015 <https://rg.ru/2015/04/21/zaym.html>

5 http://fpold.fedpress.ru/news/polit_vlast/news_polit/1428418895-gruzde-nuzhno-uvlichit-maksimalnyi-razmer-mikrozaima-do-3-mln-rublei

рынок МФО. В частности, высказывается идея о разделении микрофинансовых организаций на 2 вида по размеру капитала и типам клиентов⁶. В результате именно ЦБ, а не Минфин стал главным действующим лицом истории о поправках в закон о МФО.

На втором этапе в декабре 2015 года, когда законопроект рассматривался в Думе, в СМИ появились сообщения о поправках, предлагаемых ЦБ⁷. Сообщения носили информационный характер, анализ внесения значительных изменений в текст законопроекта ко второму чтению проведен не был, хотя трансформация законопроекта является примером влияния различных заинтересованных групп на законодательную деятельность.

На третьем этапе (после подписания закона президентом и в период вступления его в силу) появилось большое количество статей в СМИ различной тематики, разъясняющих суть принятых поправок.

Публикации третьего этапа можно разделить на следующие категории:

«От первого лица» (регулятора). Основным героем данных публикаций стал представитель инициатора внесения серьезных дополнений к законопроекту Минфина – начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности ЦБ РФ (должность на момент публикаций) Михаил Мамута⁸. До своего прихода в Центробанк он долгое время сам возглавлял ассоциацию микрофинансовых организаций. Именно его можно считать главным идеологом изначального законопроек-

6 Например: Большинству МФО запретят выдавать физлицам займы на сумму свыше 500 тыс. рублей / Банки.ру – 08.05.2015 <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7983946>

7 Например: ЦБ предложил ограничить максимальные проценты по микрозаймам / РК 01.12.2015 <http://www.rbc.ru/finances/01/12/2015/565dab089a7947dd1b624bf1>. Комитет Госдумы одобрил разделение МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании / Коммерсантъ – 01.12.2015 <http://kommersant.ru/doc/2867399>

8 См. интервью с М. Мамутой «Глава департамента ЦБ: МФО не могут выдавать кредиты под 900% годовых» / Аргументы и Факты. – 14.03.2016. http://www.aif.ru/money/economy/glava_departamenta_cb_mfo_ne_mogut_vydavat_kredity_pod_900_godovyh

та. До этого вопрос экономической целесообразности увеличения предельного размера микрозайма до 3 млн. рублей для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц без особого успеха несколько лет обсуждался в профильных комитетах и экспертных советах Думы.

Центральный Банк также разъяснял положения закона о правиле «четырёх икс» – наиболее релевантного для массовой аудитории.⁹

Минфин, являющийся разработчиком изначального законопроекта, на последнем этапе прохождения законопроекта в прессе практически не фигурировал.

Разъяснение закона для читателей. В данном типе публикаций юридический язык закона переводился на более понятный читателям. Некоторые публикации были нацелены на аудиторию представителей МФО¹⁰, в них приводились мнения бизнес-сообщества. Другие ориентировались на физических лиц – потенциальных и настоящих заемщиков МФО¹¹. В качестве примера наиболее взвешенной публикации с точки зрения привлечения экспертов можно назвать статью ИА «Росбалт» от 17.03.2016 «Россиян защитят от быстрых денег»¹². В статье достаточно подробно рассказано про изменения, приведены мнения представителей регулятора, бизнеса и эксперта, а также финансового омбудсмена, т. е. дан широкий спектр имеющихся позиций по изменениям в регулировании деятельности микрофинансовых организаций.

При разъяснении положений закона были упущены важные моменты, касающиеся самого актуального для массового читателя правила «четырёх икс». Исключение из четырехкратной суммы

ограничения неустоек (штрафов, пеней) и платежей за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату, является важным дополнением. Размер этих неустоек и платы за услуги не ограничен, что представляет потенциальную опасность для заемщиков.

Выводы

На начальной стадии прохождения инициативы интерес СМИ к законопроекту бы слабым. Это можно отчасти объяснить тем, что инициатива касалась малого бизнеса, которому вообще в прессе на тот момент уделялось мало внимания.

По мере его обсуждения и включения положений, затрагивающих физлиц, интерес СМИ возрос.

С точки зрения привлекательности для СМИ данная тема имеет потенциал в плане внесения в закон изменений, актуальных для физических лиц-потребителей. Так, уже приняты и вступили в силу (с 1 января 2017 года) поправки о правиле «трех икс». Теперь совокупный размер процентов и иных платежей (кроме процентов за неустойку) не может более чем в три раза превышать тело микрозайма до года. В ближайшем времени Банк России намерен ужесточить правило до «двух икс».

Кейс А1–02. Освещение в СМИ принятия закона о коллекторах

Предметная область

Необходимость принятия закона возникла в связи с участившимися случаями некорректного, а подчас откровенно противоправного поведения коллекторов при истребовании долгов с граждан. Способствовали принятию закона публикации и СМИ. Публикации с заголовками «Коллекторы за долг в 15 тысяч рублей побрили женщину наголо»¹³ или «Пермские коллекторы угрожали публично казнить беременную женщину»¹⁴ вызывают в обществе негодование и порождают

9 См. Долги на пределе / Российская Газета 21.04.2016 <https://rg.ru/2016/04/21/cb-raziasnil-komu-ogranichat-razmer-dolga-po-mikrozajmu.html>

10 Например: «Как изменится бизнес микрофинансовых организаций в связи с новым законом» / dp.ru 29.03.2016 http://www.dp.ru/a/2016/03/28/MFO_i_novij_zakon/

11 Например: «МФО запретят брать сверхпроценты с должников» / Российская Газета. – 23.03.2016. – <https://rg.ru/2016/03/23/reg-pfo/mikrofinansovym-organizaciam-zapretiat-brat-sverhprocenty-s-dolzников.html>

12 <http://www.rosbalt.ru/moscow/2016/03/17/1498832.html>

13 <https://lenta.ru/news/2015/04/24/collect/>

14 <https://lenta.ru/news/2014/10/16/permkollektor/>

призывы немедленно пресечь подобные бандитские методы взыскания долгов.

При этом следует учитывать, что подобная активность коллекторов связана с ростом просроченной задолженности и дефолтов по обязательствам. В пояснительной записке к проекту Федерального закона №999547–6 «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов», говорится: «Согласно сведениям Банка России задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам – резидентам – в период с начала декабря кризисного 2009 года до начала декабря 2015 года, выросла в 3 раза (с 3571,8 млрд. рублей до 10637,4 млрд. рублей), при этом просроченная задолженность за этот же период выросла в 3,6 раза (с 241,05 млрд. рублей до 864,13 млрд. рублей).

Только за период с начала января по начало декабря 2015 года объем просроченной задолженности должников – физических лиц – вырос более чем на 23% (с 665,64 млрд. рублей до 864,13 млрд. рублей). С начала декабря 2009 года по сравнению с началом декабря 2015 года доля просроченной задолженности в ее общей сумме выросла с 6,74% до 8,12%¹⁵.

До последнего момента (до принятия закона) относительно «сборщиков долгов» не было единой позиции. Многие политики и юристы считали, что для принятия закона о коллекторах нет достаточных оснований. В пользу принятия такого закона выступали сами коллекторы (поскольку неправомерные действия их недобросовестных коллег бросали тень на всю отрасль). Также за принятие закона выступали банковские организации и отдельные представители силовых ведомств.

Победила вторая позиция, в результате чего Закон о коллекторах¹⁶ был принят

15 Официальный сайт Госдумы Российской Федерации <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=999547-6&02>

16 Федеральный закон от 3 июля 2016 г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

в течение неполных 5 месяцев (17 февраля – 3 июля 2016 г.).

Работа средств массовой информации

Целевые аудитории: потребители финансовых услуг, заемщики банков и микрофинансовых организаций.

Цели и задачи СМИ:

- Защита интересов должников от агрессивных действий коллекторов.
- Информирование о правилах взаимоотношений взыскателей и должников.
- Разъяснение заемщикам их законных прав при общении с кредиторами и коллекторами.

До принятия закона сообщения СМИ о деятельности коллекторов носили, в основном, ситуативный характер. Зачастую это была уголовная хроника о незаконных действиях коллекторов в отношении должников. Большинство публикаций отмечалось в региональных СМИ (в частности, на Урале – ura.ru, znak.com и др.). В федеральные СМИ попадали только самые резонансные события (например, случай с поджогом дома, в котором пострадал двухлетний ребенок¹⁷).

Эти публикации влияли на позиции как обычных граждан, так и законодателей. Это можно рассматривать как подготовку к принятию закона о коллекторах.

Вскоре дискуссия о необходимости принятия закона о коллекторах или даже запрета их деятельности началась среди законодателей. Разные политические и общественные деятели высказывали в интервью свои точки зрения (например, Интерфакс от 18.02.2016: «Нарышкин назвал «избыточной» идею запретить коллекторов»¹⁸, РИА Новости от 05.04.2016: «Член ОП: коллекторский бизнес нужно запретить»¹⁹).

Некоторые издания ставили вопрос о том, будет принят закон или нет, отра-

17 «Чайка взял на контроль дело о поджоге коллектором дома семьи должников» / Интерфакс, 29.01.2016, <http://www.interfax.ru/russia/492224>.

18 <http://www.interfax.ru/russia/495210>.

19 http://www.aif.ru/society/law/chlen_op_kollektorskiy_biznes_nuzhno_zapretit.

жая в материалах разные точки зрения (например, еженедельник «Аргументы и Факты» от 13.04.2016 №15: «Схватка за долги. Будет ли принят «антиколлекторский» закон?»)

Региональные СМИ продолжали публиковать хронику происшествий с участием коллекторов²⁰. При этом позицию по вопросу законодательного регулирования деятельности коллекторов формировали губернаторы. Так, например, в Республике Татарстан, Кемеровской и Ульяновской областях главы регионов выступили за запрет коллекторов (например, Интерфакс от 07.04.2016: «Кемеровская область запретила коллекторскую деятельность»²¹, РБК от 09.06.2016: «В Татарстане разработали «антиколлекторский закон»²²).

Когда закон приняли, публикации стали более информативными. В статьях должников просвещали, что можно и чего нельзя делать коллекторам, объясняли, чем поможет новый закон гражданам (например, «URA.Ru» от 03.07.2016: «Путин запретил коллекторам избивать должников. Для бизнесменов сделали исключение», «Коммерсантъ FM» от 04.07.2016: «Закон некоторым образом откорректирует деятельность коллекторов»²³).

Выводы

Закон о коллекторах хотя и упорядочил деятельность по взысканию долгов, рассказы о случаях, когда коллекторы действуют неправомечно и неоправданно агрессивно, продолжают появляться в СМИ. Поэтому материалы о правильном поведении должника при общении с коллекторами остаются актуальными. Чтобы предупреждать незаконные действия и причинение вреда гражданам, необходимо изучать законодательство о коллекторской деятельности и общаться с юристами.

20 «В Тюмени растёт число жалоб на коллекторов» / РБК Тюмень от 16.05.2016-<http://t.rbc.ru/tyumen/16/05/2016/57396cd29a7947658a7b39e9>.

21 <http://www.interfax.ru/russia/502535>.

22 <http://rt.rbc.ru/tatarstan/freenews/575964729a7947b17d751fea>.

23 <http://www.kommersant.ru/doc/3029696>

Кейс А1–03. Освещение в СМИ принятия поправок в законодательство о несостоятельности (банкротстве) в части банкротства физических лиц

Предметная область

Необходимость принятия закона о банкротстве физических лиц встала в связи с закредитованностью граждан, участвовавшими случаями невозможности расплатиться по банковским кредитам и займам МФО. Ситуация с долгами стала социальной проблемой. Финансовый омбудсмен Павел Медведев приводит случай, когда пенсионерка взяла потребительский кредит на сумму чуть менее 10 тысяч рублей на хозяйственные нужды, перекредитовывалась в нескольких банках и в результате набрала 26 кредитов на общую сумму в три миллиона²⁴. Нередки случаи, когда люди из-за накопившихся долгов теряли квартиры и оказывались на улице²⁵.

Выходом для таких граждан могла бы стать процедура банкротства. Это предполагает, что описывается часть имущества должника, продается на аукционе, и из этих средств частично (или полностью) гасится задолженность. Однако у гражданина остается жилье, самые необходимые вещи, он на какое-то время лишается возможности брать кредиты, выезжать за границу, однако не теряет последнее и может встать на ноги.

За разработку законопроекта взялось Минэкономразвития России в 2012 г. В декабре 2014 года закон был окончательно принят Госдумой и с 1 октября 2015 г. вступил в силу.

Согласно закону граждане, задолжавшие свыше 500 тысяч руб., просрочившие выплаты на 90 дней и не способные рассчитаться с кредиторами, могли признать себя банкротами и списать либо реструктурировать долги на срок до трех лет.

24 <https://ria.ru/economy/20170116/1485816888.html>

25 Дороже денег / Лента.ру.: <https://lenta.ru/articles/2014/08/13/stupidloan/>

Но по факту механизм реструктуризации задолженности оказался неработающим. Освобождения от долгов среди тех, кто подпадал под действие закона, добились крайне немногочисленные должники (доли процента от общей массы потенциальных банкротов). В 80% случаев инициаторами банкротств оказывались кредиторы.

Основная причина – слишком высокие госпошлины и нежелание арбитражных управляющих заниматься банкротствами.

В результате **закредитованность** граждан России продолжает оставаться высокой. Согласно статистическим данным, граждане России в 2016 году стали отдавать более 40% из своей зарплаты на погашение кредитов (при предельном уровне 30%). При этом 25 миллионов россиян находятся на грани банкротства²⁶. Весьма распространенным явлением является «нанизывание кредитов»: граждане берут новые кредиты, чтобы погасить уже взятые.

Работа средств массовой информации

Целевые аудитории: должники, кредиторы, судебные органы, другие лица, участвующие в деле о банкротстве.

Цели и задачи СМИ:

- Информировать об изменениях в законе о банкротстве физических лиц.
- Разъяснять потенциальным банкротам порядок этой процедуры, их права и преимущества, а также предупреждать об особенностях статуса банкрота.

По данным системы «Медиалогия», пик публикаций о банкротстве физлиц пришелся как раз на период, предшествующий вступлению закона в силу – с сентября по октябрь 2015 г., количество упоминаний возросло почти в 4 раза.

Публикации в СМИ этого периода делятся на несколько категорий:

- сообщения о личном банкротстве в установленном законом порядке в газе-

те «Коммерсантъ», в специальном разделе «Банкротства» (<http://bankruptcy.kommersant.ru/>);

- дискуссионно-аналитические материалы с оценками опыта правоприменения нового закона (например, «Ведомости» от 6.11.2016: «Россияне почти не пользуются возможностями закона о банкротстве физических лиц»²⁷; «Московский Комсомолец» от 07.07.2015: «Нужен ли закон о банкротстве физических лиц?»; пресс-конференция газеты «Аргументы и Факты», посвященная первым итогам применения закона о банкротстве физических лиц, «АиФ-СК» в Ставрополе от 06.06.2016 «Для банков, а не для людей? Как на деле работает закон о банкротстве физлиц», «Коммерсантъ Деньги» от 11.04.2016, № 14 «Спрос рождает предложение»).
- информационно-просветительские статьи с пошаговыми инструкциями для потенциальных банкротов (например, «Аргументы и Факты» от 09.06.2015: «Все, что нужно знать о банкротстве физических лиц»);
- хроника, конкретные истории использования института банкротства в различных целях (например, «МК в Бурятии» от 06.07.2016: «Учредитель сторевавшего завода по производству пеллет в Бурятии банкротит себя как физическое лицо», РИА Новости от 13.07.2016: «Депутата, предложившего россиянам «поменьше питаться», признали банкротом»).

По сведениям Единого федерального реестра сведений о банкротстве и Интерфакса, самый высокий показатель банкротств физических лиц с начала работы этого института по октябрь 2015 года зафиксирован в июне 2016 года (вынесено 1771 решение о признании гражданина банкротом).

Возросло также число определений об обоснованности заявлений о признании гражданина банкротом и введении реструктуризации его долгов. В июне число таких определений достигло 742 (макси-

26 Не уверен, не бери / Российская газета от 15.03.2016 / <https://rg.ru/2016/03/15/zakreditovannost-stala-problemoj-v-sfere-zashchity-prav-potrebitelej.html>

27 <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/11/07/663737-bankrotstve-fizicheskikh-lits>

мум с начала работы). С начала 2016 г. число подобных решений выросло более чем в два раза – с 300 в январе до 677 и 622 в апреле и мае соответственно.

Выводы

Принятый закон на сегодняшний день не служит той цели, ради которой разрабатывался. Граждане, запутавшиеся в долгах, не могут позволить себе процедуру банкротства – она требует значительных временных, трудовых и финансовых затрат. Социальные проблемы, возникшие в связи с закредитованностью, закон, к сожалению, не решает. При этом информированность граждан о процедуре находится на достаточно высоком уровне.

Задача информирования граждан о возможности избавиться от кабалы долгов и начать жизнь «с нуля» в значительной степени решена (по данным на ноябрь 2015 года в той или иной степени о законе слышали 60% россиян), однако про содержание закона россияне знают не очень хорошо. По данным исследования НАФИ, с нововведениями, связанными с принятием закона, знакома лишь треть респондентов. В частности, о том, что после объявления себя банкротом следующее банкротство возможно не ранее, чем через пять лет, осведомлены 30%; о том, что в случае банкротства запрещено вести предпринимательскую деятельность – 33%; о запрете в течение 3-х лет занимать руководящие должности юридического лица – 32% опрошенных.

В разъяснении порядка банкротства физлиц довольно эффективными оказались такие информационные ресурсы, как Единый федеральный реестр сведений о банкротстве <http://bankrot.fedresurs.ru>), а также частные проекты, связанные с предоставлением правовой помощи и юридических услуг (например, информационный портал ЕслиБанкрот <http://www.eslibankrot.ru/>).

Одновременно происходит накопление правоприменительной практики, по итогам уже имеющегося опыта реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника, уже были внесены поправки в Закон о бан-

кротстве, имеющие целью усовершенствование соответствующего законодательного регулирования и повышение правовой защищенности граждан.

Кейс А1–04. Освещение в СМИ принятия поправок в закон об ОСАГО (Федеральный закон от 23 июня 2016 г. № 214-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»)

Предметная область

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) является, пожалуй, самой проблемной сферой в страховании. Поскольку этот вид страхования обязателен для всех, государство ввело ограничения на размер тарифов. Предполагалось сделать повсеместно востребованную услугу, без которой просто нельзя управлять автомобилем, доступной. Однако регулирование цен породило другие проблемы.

Все страховые компании говорят об убыточности ОСАГО. В то же время сдать лицензию на этот вид страхования мало кто соглашается.

Чтобы попутно с ОСАГО продвигать другие услуги, страховщики стали тем или иным способом навязывать дополнительные виды страхования при покупке полисов ОСАГО. Для борьбы с этим явлением в 2014 г. в закон об ОСАГО²⁸ были внесены изменения, благодаря которым отношения по договору ОСАГО стали подпадать под защиту прав потребителей. В 2015 г. особенности применения защиты прав потребителей к отношениям по ОСАГО были разъяснены постановлением Пленума Верховного суда Российской Федерации от 29 января 2015 г. № 2

28 Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

«О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Тогда страховые компании (особенно небольшие региональные) стали вообще отказывать клиентам в продаже полисов, ссылаясь на отсутствие бланков. Чтобы пресечь эту практику, с 1 января 2017 года в обязательном порядке введены электронные полисы автострахования.

В связи с применением закона об ОСАГО сформировалась практика защиты прав потребителей финансовых услуг через профессиональных представителей – «автоюристов». Этому способствовали высокие размеры страховых выплат по решениям суда (в случае вынесения таких решений в пользу потребителей). Однако страховой рынок столкнулся со злоупотреблениями со стороны автоюристов. Распространилась практика, когда автоюрист прибывал на место ДТП и перекупал у пострадавшего права на подачу иска к страховой компании. Затем он подавал на страховщика в суд и выигрывал крупную сумму. Стоимость переуступки прав составляла обычно 20–30% от выигранной в суде суммы. В этой ситуации автоюристы были заинтересованы в подаче как можно большего количества исков против страховщиков. Иски фабриковались на пустом месте, а убытки компаний становились непредсказуемыми. Чтобы избавиться от этих злоупотреблений, в марте 2017 года был утвержден закон о приоритетности натурального возмещения ущерба по ОСАГО. Это означало, что страховщик не выплачивает стоимость ремонта деньгами, а платит автосервису сам.

Работа средств массовой информации

Целевые аудитории: страховые организации, страхователи по договору ОСАГО, регулятор (Банк России), автоюристы.

- *Цели и задачи СМИ:* информировать потребителей страховых услуг о новом порядке оценки имущества, поврежденного в ДТП.

Информационная кампания в СМИ, организованная страховыми организа-

циями (в частности, союзами страховщиков), проходила с марта 2015 г. по июль 2016 г. на двух уровнях – федеральном и региональном.

По времени кампания также делится на два этапа: март 2015 г. – апрель 2016 г., май 2016 г. – июль 2016 г.

На первом этапе отмечалось сравнительно мало публикаций, в основном они касались обсуждения законопроекта на уровне мероприятий Государственной Думы. Направленность обсуждений – развитие обслуживания по ОСАГО, введение электронных страховых полисов (например, Интерфакс от 24.09.2015 «ЦБ РФ предложил дать право агентам продавать электронные полисы ОСАГО»²⁹).

С марта 2016 г. Российский союз автостраховщиков инициирует дискуссию о деятельности «автоюристов» в регионах («СМИ об ОСАГО. РСА анализирует возможность создания юридического «спецназа» в мошеннических регионах»³⁰, «Ведомости» от 23.03.2016., № 4040: «Страховщики оценили масштабы бизнеса автоюристов»³¹).

Освещение негативных последствий деятельности «автоюристов» активизировалось в мае 2016 г. в федеральных СМИ, отмечая начало второго этапа кампании (например, РБК от 23.05.2016: «Страховщики попросили Верховный суд защитить их от «автоюристов»³²; ТАСС от 23.05.2016: «Криминальные «автоюристы» вывели с рынка ОСАГО 10 млрд рублей в 2015 году»³³) (см. график 1).

По форме публикаций наиболее часто использовались интервью представителей союзов страховщиков и регулятора, а также статьи информирующих о соответствующих позициях представителей отрасли по вопросам страхования ОСАГО (например, «Ведомости» от 23.05.2016: «Страховщики подключат к борьбе с ав-

29 <http://www.interfax.ru/business/469022>

30 http://www.autoins.ru/ru/about_rsa/news/legal/?article-id=9EE15EF2-BF74-4025-AE8B-F760D69C284F

31 <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/03/24/634868-strahovschiki-otsenili-masshtabi-biznesa-avtoyuristov>

32 <http://www.rbc.ru/business/23/05/2016/5742336c9a7947a0bddfac99>

33 <http://tass.ru/ekonomika/3304815>

то юристами Верховный суд»³⁴, ТАСС от 24.05.2016: «Службы безопасности страховщиков РФ 15 июня обсудят меры борьбы с «автоюристами» в ОСАГО»³⁵, там же: «Дума в июне может принять поправку в закон об ОСАГО, направленную против «автоюристов»³⁶).

В региональных СМИ, соблюдая принцип объективности подачи материала и представления разных точек зрения, давали также слово оппонентам автостраховщиков (например, «Деловой Петербург» от 16.05.2016: «Автоюристам – бой»³⁷).

Выводы

Нововведения в законодательство по ОСАГО напоминают игру в кошки-мышки: страховщики пытаются найти способ повысить тарифы, прибегая ко все более изощренным методам, а государство придумывает новые законы, чтобы пресечь ухищрения страховщиков. При этом финансовое положение страховых компаний ухудшается, многие покида-

34 <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/05/24/642121-strahovschiki-podklychat-borbe-avtoyuristami-verhovnii-sud>

35 <http://tass.ru/ekonomika/3308162>

36 <http://tass.ru/ekonomika/3309344>

37 <http://www.insur-info.ru/press/116284/>

ют рынок. Идея либерализации тарифов ОСАГО, хотя и широко обсуждалась, но пока не нашла понимания.

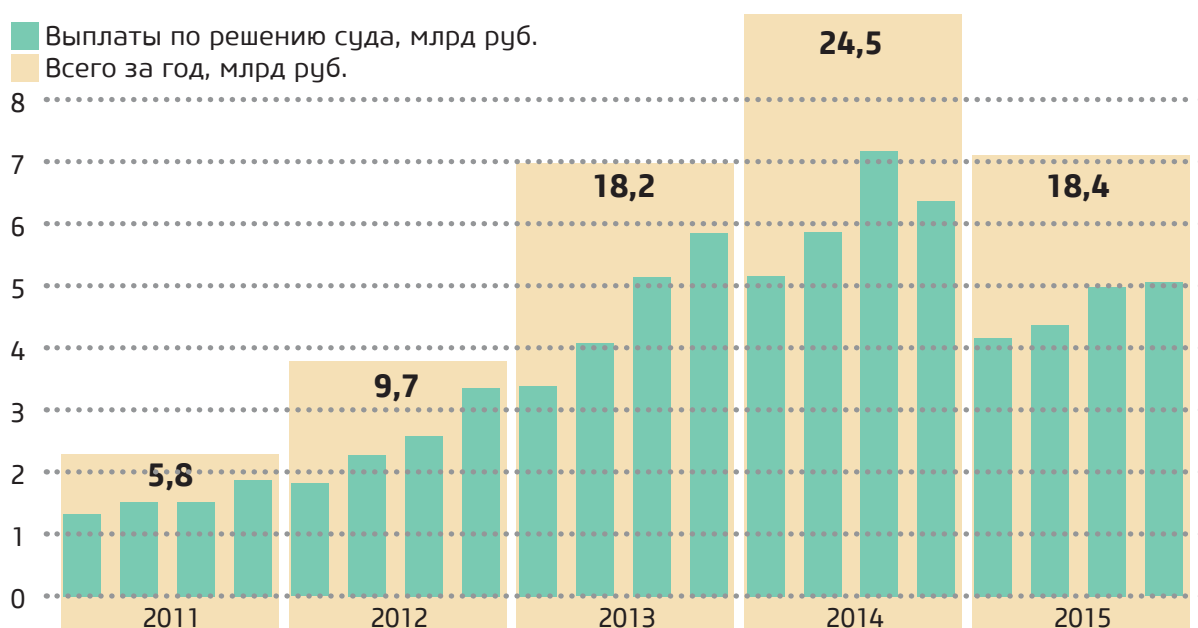
Кейс А1–05. Освещение в СМИ принятия и правоприменения закона о потребительском кредитовании

Предметная область

Необходимость принятия закона возникла в результате распространения потребительских кредитов, однако существующая практика выдачи и взыскания кредитов не устраивала как кредиторов, так и заемщиков. В частности, было множество случаев, когда заемщик подписывал договор, не до конца понимая его смысл. Штрафные санкции за просрочку выплаты кредита часто устанавливались банками произвольно и были неадекватными.

Кредиторы, в свою очередь, были недовольны тем, что в законодательстве не была прописана деятельность коллекторских агентств. Непонятно было, может ли третье лицо взимать кредит с задолжавшего банку гражданина.

График 1. Сколько страховщики платят по судам в ОСАГО



Источник: РСА по данным страховщиков

Попытки принять закон продолжались с 2007 по 2011 годы, всего было подготовлено 5 законопроектов. Законопроект, ставший основой принятого закона, был внесен³⁸ в Госдуму 5 декабря 2008 г., а вступил в силу 1 июля 2014 г.

Основные важные положения закона:

Штрафные санкции за просрочку платежа ограничены 20% годовых в случае, если по условиям договора на сумму потребительского кредита (займа) проценты за соответствующий период нарушения обязательств начисляются. Если не начисляются – кредитор может брать не более 0,1% от суммы задолженности за каждый день.

Кредитор обязан сообщить заемщику о способе бесплатного исполнения обязательства по договору в том месте, где заключен договор, или по месту нахождения заемщика.

На момент заключения договора полная стоимость кредита не должна превышать среднерыночное значение полной стоимости потребкредита более чем на одну треть (этот показатель рассчитывается ежеквартально Центробанком и публикуется на его сайте).

Кредитор вправе уступить право требования по договору третьим лицам (коллекторам), если иное не предусмотрено законом или договором.

Коллекторы могут взаимодействовать с заемщиками путем личных встреч, а также по телефону в будни с 8 до 22 часов по местному времени, в нерабочие и выходные дни – с 9 до 20 часов. При этом они обязаны сообщать свои фамилию, имя, отчество или наименование кредитора, в интересах которого они действуют.

В правом верхнем углу первой страницы кредитного договора в рамке должна быть прописана полная стоимость кредита.

На необходимость принятия закона о потребкредитовании существовали две основные точки зрения. Первая из них отстаивалась Роспотребнадзором и сводилась к отсутствию достаточных оснований для принятия «закона одного

договора». Ведомство считало, что для определения четких и однозначных правил предоставления кредитов потребителям достаточно Гражданского кодекса, а конкретные порядки могут быть установлены на уровне постановлений правительства. Вторую точку зрения отстаивали банковские организации, пытавшиеся легитимизировать деятельность коллекторских агентств.

В 2013 году «темпы прироста просроченной задолженности определили динамику совокупного портфеля кредитов: 19,6% против 13,7% за период с 01.01.2013 по 01.07.2013» (по данным «Эксперт РА», Banki.ru³⁹).

Работа средств массовой информации

Целевые аудитории: Кредитные организации, их заемщики.

Цели и задачи СМИ:

- Информирование целевых аудиторий о новых правилах потребительского кредитования, выдачи микрозаймов, обслуживания по банковским картам и т. д.;
- Анализ норм нового закона с точки зрения защиты интересов заемщиков.

До принятия закона публикации размещались, в основном, в специализированных финансовых СМИ, пик упоминаний законопроекта пришелся на ноябрь-декабрь 2013 года, когда он проходил второе чтение в Государственной Думе. Статьи были малоинформативны, с точки зрения интересов потребителей, но при этом позволяли судить о целях и намерениях заинтересованных групп, продвигавших законопроект в Госдуме⁴⁰.

39 «Потребительское кредитование в России: заход на посадку» / <http://www.banki.ru/news/research/?id=5642746>

40 Например, «РИА Новости» от 18.12.2013: «Сенаторы рассмотрят закон о потребительском кредите» <http://ria.ru/economy/20131218/984763753.html>
«Аргументы и Факты» от 04.09.2013 №36: «Долговая пропасть. Доходы россиян растут на 12% в год, а кредиты – на 30%» / <http://www.aif.ru/money/mymoney/46500>

«Известия» от 13.12.2013: «Закон о потребкредите уберет займы до зарплаты» / <http://izvestia.ru/news/562418>

«Известия» от 16.12.2013: «Заемщиков привяжут к страховщикам законом» / <http://izvestia.ru/>

38 Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

Банки ждали от закона решения следующих вопросов: узаконение деятельности коллекторских агентств, минимизация конкуренции со стороны микрофинансовых организаций, возможность дополнительного к кредитованию страхования потребителей финансовых услуг.

После принятия закона стали выходить аналитические публикации о том, что ожидания целевых заемщиков и кредиторов в целом не оправдались.

В частности, такие выводы следуют из публикаций: «Аргументы и факты» от 28.07.2014: «Эксперимент: соблюдают ли банки новый закон о потребительском кредите?»⁴¹, «Известия» от 13.10.2014: «Центробанк предупредил россиян о новых пирамидах»⁴², «Коммерсантъ» от 22.09.2015: «Депутаты хотят оградить заемщиков от коллекторов»⁴³, «Российская Бизнес-газета» от 21.10.2015, №970 (41): «Загадка звездочки и сноски»⁴⁴.

Журналисты отмечали, что многие банки не были готовы раскрыть полную стоимость кредита до его одобрения и показать типовой договор, что банки находят пути обхода закона.

Среди наиболее интересных решений по донесению информации о новом законе до заемщиков выделим статьи в формате «личный опыт»⁴⁵, когда журналист выступает в роли «тайного покупателя» и на себе проверяет действие новых норм, доступно разъясняя их содержание.

В целом освещение в СМИ вопросов принятия закона о потребкредитовании было сфокусировано на освещении позиций различных заинтересованных групп. После вступления закона в силу в СМИ появились публикации с разъяснениями нововведений для потребителей и описанием недостатков правоприменения.

Выводы

Закон о потребкредитовании вступил в силу 1 июля 2014 г. По состоянию на июль 2016 г. в него внесены две поправки.

Первое изменение внесено Федеральным законом от 21 июля 2014 г. №229-ФЗ и касается правил расчета полной стоимости потребительского кредита (займа). Новые правила применяются с 1 сентября 2014 г.

Вторая поправка внесена Федеральным законом от 3 июля 2016 г. №231-ФЗ, суть ее заключается в отмене с 1 января 2017 г. правил внесудебного взыскания задолженности по договору потребительского кредита (займа) в связи с принятием Федерального закона от 3 июля 2016 г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (закона о коллекторах).

Надзор за потребкредитами был закреплен за Банком России, банки стали раскрывать полную стоимость кредита, а деятельность коллекторов была узаконена. Однако это породило новые проблемы: коллекторы стали превышать данные законом полномочия и действовать в духе криминальных структур. Это вызвало необходимость принятия закона о коллекторах.

news/562494

и от 24.12.2013: «Заемщики смогут выбрать способ погашения потребкредитов».

41 <http://www.aif.ru/money/mymoney/1217810>

42 <http://izvestia.ru/news/577863>

43 <http://www.kommersant.ru/doc/2815928>

44 <https://rg.ru/2014/10/21/kredit.html>

45 Например: «Аргументы и факты» от 28.07.2014: «Эксперимент: соблюдают ли банки новый закон о потребительском кредите?» / <http://www.aif.ru/money/mymoney/1217810>

МОДУЛЬ А2. КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Характеристики модуля

Цель:

Формирование принципов работы журналиста с источниками информации, поступающей от профессиональных участников рынка финансовых услуг, знание методов ее сбора, селекции, проверки и анализа, возможностей электронных баз данных и методов работы с ними, навыков руководства в профессиональной деятельности правовыми нормами, регулирующими функционирование СМИ, умения использовать современную техническую базу и новейшие цифровые технологии, применяемые в медиасфере для решения профессиональных задач, ориентироваться в современных тенденциях дизайна и инфографики в СМИ, выбирать актуальные темы и проблемы для публикаций.

Задачи:

- Формирование навыков использования систем обязательного раскрытия корпоративной информации.
- Формирование навыков работы с корпоративной финансовой отчетностью.
- Формирование знаний о влиянии информации на стоимость бизнеса и динамику фондового рынка.

Результаты освоения:

- Знать состав и особенности различных источников корпоративной информации организаций финансового сектора.
- Знать принципы отнесения информации к коммерческой тайне.
- Знать права журналиста на получение корпоративной информации.
- Знать состав корпоративной финансовой отчетности и различий между отечественной системой отчетности и МФО.
- Знать основные принципы функционирования фондового рынка и основную терминологию.
- Знать основные фондовые индексы.
- Знать принципы влияния информации на поведение участников фондового рынка.
- Знать ответственность СМИ за распространение информации, оказывающей влияние на поведение участников фондового рынка.
- Уметь пользоваться открытыми источниками корпоративной информации, системами раскрытия информации и системами обмена потребительским опытом.
- Уметь читать основные графические формы финансовой информации.
- Уметь читать основные документы, характеризующие деятельность финансовых организаций (баланс, отчет о прибыли и убытках, инвестиционный меморандум).
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов на основе корпоративной информации, приведения текстов в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров использования СМИ открытых источников информации, анализа корпоративной отчетности и информации фондового рынка.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) по рассмотрению 3–4 примеров влияния опубликованной в СМИ информации на капитализацию компаний.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Открытые источники информации, раскрытие информации и коммерческая тайна»</i></p> <p>Общедоступные источники деловой информации. Особенности различных поисковых машин, правила составления запросов. Базы данных в Интернете – открытые и платные. Основные открытые базы данных, правила работы с ними. Необходимость привлечения платных БД при работе по изучению бизнеса. Источники статистической информации в Интернете. Законодательные требования к раскрытию предприятиями информации, стандарты, порядок и способы обнародования информации, основные комплексные системы раскрытия информации. Политика раскрытия информации на предприятиях.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Корпоративные источники информации и финансовая отчетность организаций»</i></p> <p>Основные корпоративные источники информации о деятельности предприятия (пресс-релизы, сайты, отчеты эмитента, проспекты эмиссии, финансовая и нефинансовая отчетность и др.). Понятие о бухгалтерском учете и финансовом анализе. Виды учета (бухгалтерский, управленческий и налоговый). Организация учета на предприятии. Основные принципы бухгалтерского учета. Основные формы отчетности. Различия международных и отечественных форм финансовой отчетности. Активы и пассивы организации. Основные статьи бухгалтерской отчетности. Как читать баланс организации и ее отчет о прибыли и убытках?</p>	Аудиторное занятие	2

<p><i>Лекция «Информация как драйвер фондового рынка»</i></p> <p>Биржа как система торговли ценными бумагами. Основные мировые биржи. Понятие фондового индекса. Виды индексов. Основные биржевые индексы – S&P 500, FTSE 100, NIKKEI, Shanghai Composite, ММВБ, РТС. Фондовые индексы и журналистика (индекс Доу-Джонса и др.). Источники данных о рынках акций. Графические инструменты. Использование данных о рынках акций в материалах СМИ. Наиболее популярные у журналистов аспекты функционирования рынка акций. IPO, SPO, их процедура. Терминология: ценовой коридор (диапазон), организатор, букраннер, переподписка, депозитарная расписка и т. п. Факторы, влияющие на стоимость акций. Публичная информация как фактор влияния на стоимость акций конкретного эмитента и динамику фондового рынка.</p>	<p>Аудиторное занятие</p>	<p>2</p>
<p><i>Разбор кейсов «Влияние информации на капитализацию»</i></p> <p>Сравнение динамики котировки акций 3–5 эмитентов из финансовой отрасли с определением драйверов влияния на котировки, связанных с публикацией информации.</p>	<p>Аудиторное занятие</p>	<p>2</p>

ЛЕКЦИЯ «ОТКРЫТЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ, РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ И КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА»

Общедоступные источники деловой информации

Понятие «общедоступной информации» определяется в статье 7 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

К данной категории относятся общеизвестные сведения и иная информация, доступ к которой не ограничен. Соответственно, общедоступная информация может использоваться любыми лицами по их усмотрению «при соблюдении установленных федеральными законами ограничений в отношении распространения такой информации».

Право на доступ к информации регламентируется статьей 8 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». В соответствии с пунктом 4 указанной статьи не может быть ограничен доступ к:

1) нормативным правовым актам, затрагивающим права, свободы и обязанности человека и гражданина, а также устанавливающим правовое положение организаций и полномочия государственных органов, органов местного самоуправления;

2) информации о состоянии окружающей среды;

3) информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, а также об использовании бюджетных средств (за исключением сведений, составляющих государственную или служебную тайну);

4) информации, накапливаемой в открытых фондах библиотек, музеев и архивов, а также в государственных, муниципальных и иных информационных системах, созданных или предназначенных для обеспечения граждан (физических лиц) и организаций такой информацией;

5) иной информации, недопустимость ограничения доступа к которой установлена федеральными законами.

Говоря о деловой общедоступной информации, можно выделить следующие ее основные виды:

- макроэкономическая;
- статистическая;
- финансовая;
- биржевая;
- коммерческая;
- новостная.

Макроэкономическая информация отражает состояние экономики страны, публикуется, как правило, государственными или независимыми институтами и включает в себя различного рода индикаторы (оценочные или прогнозные).

Статистическая информация – это экономические, финансовые, биржевые и любые другие данные, представленные в виде динамических рядов.

Финансовая информация характеризует как текущее, так и перспективное положение конкретных компаний, предприятий, сложившуюся конъюнктуру на тех или иных рынках (товарных или рынках капиталов), инвестиции, эмиссии ценных бумаг и так далее.

Источником финансовой информации служат различные исследования, выполненные по заказу тех или иных коммерческих предприятий либо консалтинговыми, маркетинговыми или аудиторскими фирмами в рамках их деятельности.

Биржевая информация, раскрывающая данные, например, о котировках ценных бумаг, валютных курсах, процентных ставках, ценах или других индикаторах, как правило, предоставляется финансовыми институтами (биржами, кредитными организациями, брокерскими компаниями и т. п.).

Коммерческая информация состоит из конкретных сведений о любых хозяйс-

твующих субъектах, выпускаемой ими продукции или предоставляемых услугах, отдельных сделках, ценах, технологиях, руководителях, акционерах и т. д.

Деловые новости – текущую информацию о бизнес-процессах, распространяемую СМИ.

«Следует отметить, что в связи с глобализацией хозяйственной деятельности часто бывает трудно провести четкую границу между выделенными видами информации»¹.

Приведенные выше виды деловой информации также могут быть взаимодополняемы. Примером может служить появившаяся на лентах новостных СМИ новость о выходе очередных данных макроэкономической статистики или основанная на пресс-релизе коммерческой организации.

Источниками общедоступной деловой информации могут являться:

- законодательные и исполнительные органы страны, а также уполномоченные органы (президент, правительство, Государственная Дума, Совет Федерации, Минфин, Минэкономразвития, отраслевые министерства, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба государственной статистики, Центральный банк РФ и др.);
- профессиональные объединения (ассоциации, союзы и т. п.) участников различных отраслей экономики;
- деловые мероприятия (форумы, съезды, конгрессы, выставки, пресс-конференции и т. д.);
- специализированные организации (консультативные и экспертные компании);
- исследования, доклады, отчеты государственных агентств и независимых экспертов;
- базы данных, электронные библиотеки;
- средства массовой информации (как федеральные и региональные, так и корпоративные).

1 Информационные системы и технологии управления: учебник / Г. А. Титоренко, И. А. Коноплева, Б. Е. Одинцов и др. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2011, – ст. 271

Источники статистической информации в Интернете

Деловым СМИ необходимы разнообразные данные экономической статистики. Основными источниками служат сайты следующих организаций:

Федеральная служба государственной статистики (Росстат), www.gks.ru.

«Росстат России обеспечивает разнообразной официальной статистической информацией, являющейся частью государственных информационных ресурсов о социально-экономическом и демографическом положении страны, федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, средства массовой информации, научную общественность, коммерческие организации и предпринимателей, граждан, международные организации и т. д.»²

Это источник официальных статистических данных, которые обновляются с периодичностью от недели до года. Ключевые показатели официальной статистики за год Росстат публикует в сборниках «Россия в цифрах» и «Российский статистический ежегодник».

Они содержат информацию о занятости населения, денежных доходах, данные системы национальных счетов, характеризующие макроэкономические аспекты формирования и функционирования рыночной экономики, общую характеристику предприятий и организаций, информацию о малом предпринимательстве, крестьянско-фермерских хозяйствах, о деятельности организаций с участием иностранного капитала, о приватизации государственного и муниципального имущества.

Значительное место в сборнике отведено показателям, которые освещают положение в отдельных отраслях экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, отраслях, обслуживающих население. Представлены данные о научном потенциале Российской Федерации, результа-

2 А. М. Блюмин, Н. А. Феоктистов. Мировые информационные ресурсы. – М.: ИТД «Дашков и К°», 2010. – с. 212.

тах научных разработок и инноваций, финансовом состоянии организаций, инвестициях, ценах и тарифах.

Внешнеэкономическую деятельность характеризует информация о внешней торговле. В сборнике представлены данные по международным сравнениям России с зарубежными странами.

Также на сайте Росстата в рубрике «Открытые данные» размещена и поддерживается в актуальном состоянии общественно значимая информация: бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий и организаций, статистический регистр хозяйствующих субъектов, основные классификаторы, за ведение которых отвечает ведомство – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2), Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2), данные обследований населения (переписей населения, обследований по проблемам занятости, бюджетов домашних хозяйств).

На сайте Росстата размещены базы данных:

- Центральная база статистических данных (ЦБСД).
- Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС).
- Показатели муниципальных образований.

Центральный банк РФ (Банк России), www.cbr.ru.

Здесь ежедневно публикуется информация о состоянии финансовых рынков, банковской системы и параметрах денежно-кредитной политики. В частности, доступна информация о ключевой ставке, об основных индикаторах финансового рынка: официальных курсах валют и ценах на драгоценные металлы, уровне инфляции, ставках межбанковского кредитного рынка.

Информационно-аналитические материалы на сайте Центрального банка РФ содержат данные о банковской системе, о рынке ценных бумаг, о финансовых рынках, о национальной платежной системе. В частности, Центральный банк РФ на своем сайте регулярно обновляет

данные об объемах выданных кредитов и привлеченных депозитов, о базовой и средневзвешенной величине процентных ставок, показателях ликвидности банковского сектора. Как эмиссионный центр национальной валюты Центральный банк РФ публикует данные о величине денежной массы и денежной базы, международных резервах Российской Федерации.

«Банк России в ежемесячном режиме рассчитывает основные показатели денежной массы в стране, что позволяет контролировать ее состояние, обеспечивать проведение и необходимую коррекцию кредитно-денежной политики».³

На сайте ЦБ размещены реестры лицензированных профессиональных участников рынка ценных бумаг по видам деятельности; реестр операторов платежных систем; реестр кредитных организаций, признанных значимыми на рынке платежных услуг; перечень операторов электронных денежных средств; сведения о выданных, приостановленных и отозванных банковских лицензиях.

Регулярно выходят официальные издания: «Вестник Банка России» и «Статистический бюллетень Банка России», а также большой ряд отчетов и обзоров, которые готовят подразделения Центрального банка РФ.

Министерство финансов РФ, www.minfin.ru.

На сайте Минфина РФ публикуются оперативные и ежегодные отчеты об исполнении федерального и консолидированного бюджетов, оперативные сведения об остатках средств федерального бюджета в депозитах, бюджетных кредитах и ценных бумагах по сделкам РЕПО, графики аукционов по размещению облигаций федерального займа. Также на сайте Минфина РФ регулярно обновляются данные о размере Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Минфин РФ размещает на своем сайте информацию об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, дан-

³ Деловая журналистика. / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 148.

ные об объеме государственного долга субъектов и муниципальных образований, информацию об исполнении консолидированного бюджета, оперативные и ежегодные отчеты об исполнении бюджетов Фонда социального страхования, Пенсионного фонда РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

Кроме того, на сайте Минфина РФ публикуется ежемесячная и ежегодная оценка валового внутреннего продукта (ВВП).

Министерство экономического развития РФ, www.economy.gov.ru.

Основная статистическая информация на сайте Минэкономразвития РФ – это «Мониторинг и анализ социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики». Мониторинг включает в себя оценку текущей экономической ситуации, характеристику изменения факторов и тенденций развития, макроэкономический анализ структурной, энергетической, агропродовольственной, инвестиционной, инновационной, денежно-кредитной, бюджетной, тарифной, социальной и других аспектов государственной социально-экономической политики, а также результаты краткосрочного прогноза макроэкономики до конца текущего года.

Кроме того, в ежемесячных, ежеквартальных и годовых докладах в правительство РФ на сайте Минэкономразвития РФ публикуются ключевые прогнозные показатели (ВВП, товарооборот, инвестиции, экспорт, импорт, заработная плата и т. д.) и соответствующие им значения экзогенных переменных (обычно это цена на нефть и объем ее добычи, курс рубля по отношению к доллару США и доллара США к евро, величина инфляции, расходы бюджета и т. д.), заложенные в те или иные сценарии развития.

Федеральное казначейство РФ, www.roskazna.ru.

На сайте Федерального казначейства РФ ежемесячно публикуется информация о доходах и расходах консолидированного, федерального бюджетов и бюджетов субъектов федераций. Также на сайте представлены данные о величине нефтегазовых доходов федерального бюджета,

о величине Резервного фонда и Фонда будущих поколений.

Федеральная таможенная служба (ФТС), www.customs.ru.

На сайте Федеральной таможенной службы публикуется таможенная статистика внешней торговли РФ. Она частично пересекается с данными Центрального банка РФ, которые содержатся на его сайте в разделе «Статистика внешней торговли». Однако здесь информация появляется более оперативно, а также подробнее изложены данные о товарной структуре экспорта и импорта.

Федеральная налоговая служба (ФНС России), www.nalog.ru.

Федеральная налоговая служба размещает на своем сайте информационные и аналитические материалы о результатах деятельности на федеральном и региональном уровнях, например, данные о собранных налогах и сборах, о результатах проведенных проверок, о величине просроченной налоговой задолженности, о количестве поданных налоговых деклараций.

На сайте ФНС России содержатся сведения о государственных информационных системах, находящихся в ее ведении – Едином государственном реестре налогоплательщиков, Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Также на сайте ФНС России публикуются данные реестра лицензий на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах.

Федеральная антимонопольная служба России (ФАС), www.fas.gov.ru.

Федеральная антимонопольная служба на своем сайте публикует данные статистики типовых и массовых нарушений обязательных требований антимонопольного законодательства. Также ФАС регулярно публикует данные о взысканиях, наложенных за нарушение этих требований.

В новостях ФАС сообщаются сведения о поданных заявках и принятых по ним

решениях о покупке, продаже, слиянии и поглощении компаний.

В информационно-аналитических материалах, размещенных на сайте ФАС, содержатся данные о состоянии конкуренции в России, о результатах проверок соблюдения законодательства о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

На сайте ФАС в открытом доступе находится реестр недобросовестных поставщиков, в который включаются сведения об участниках размещения заказа, уклонившихся от заключения контракта, а также о поставщиках (исполнителях, подрядчиках), с которыми контракты расторгнуты в связи с существенным нарушением ими контрактов.

**«Московская биржа ММВБ-РТС»,
www.micex.ru.**

На сайте «Московской биржи ММВБ-РТС» публикуются котировки ценных бумаг в реальном времени, результаты торгов за день, основные индексы и индикаторы фондового рынка, данные о состоянии фондового, денежного и валютного рынка, рынка государственных бумаг, срочного и товарного рынков.

«Специфика этого вида информации заключается в том, что она ежеминутно меняется, отражая события, происходящие на рынке, и включает сведения о ценных бумагах, фьючерсах, обменных курсах валют, рынке недвижимости, денег, капитала и страхования».⁴

Источниками данных о финансовых рынках также служат сайты различных профессиональных объединений, таких как Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ), Ассоциация российских банков (АРБ), Ассоциация региональных банков России (АРБР).

«Неофициальные статистические ресурсы содержат объективную информацию о состоянии рынков, об экономичес-

ких связях различных регионов, а также о результатах деятельности участников рынка, такую, как доля фирмы на рынке, объем экспорта продукции в другие страны и многое другое».⁵

Исходя из выбранной темы, журналист может найти сайт саморегулируемой организации, представляющей интересы участников на данном рынке. Как правило, на сайтах данных организаций приводится актуальная статистика по интересующему рынку.

Также обширная информация о финансовых рынках содержится на специализированных сайтах, таких как Quote.ru, Investfunds.ru, Финам.ру, Финмаркет.ру.

При необходимости анализа статистических данных по зарубежным странам, журналист может обратиться к первоисточникам – сайтам различных государственных структур или статистических служб интересующих его мировых рынков.

Особенности различных поисковых машин, правила составления запросов

Составляя запрос к поисковой системе (машине), следует соблюдать несколько условий.

Помните, что сужение круга поиска полезно для отсева заведомо ненужной информации. Многие поисковые системы позволяют ограничить индексную базу за счет таких опций, как: «поиск в найденном», «поиск в каталоге», «поиск по темам» и т. д.

Практически все существующие поисковые системы умеют обрабатывать синонимы и различные морфологические формы слов, выдавая релевантные ответы. Однако могут быть исключения. Поэтому при пользовании поисковыми системами уточняйте ответ на этот вопрос в описании синтаксиса поискового запроса к конкретной системе.

Учитывайте, что все поисковые системы игнорируют омонимы. То есть, например, запрос по слову «конь» выдаст

4 А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. Мировые информационные ресурсы. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. – с. 176.

5 А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. Мировые информационные ресурсы. —М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. – с. 176.

ответы, содержащие данные как по животному, так и по спортивному снаряду. К запросу, использующему слова-омонимы, всегда добавляйте уточняющие слова.

«Приступая к поиску информации в Интернете, следует иметь в виду, что поисковые средства не в состоянии охватить весь текущий информационный массив сети. Ни одна поисковая система не индексирует всего, что есть в глобальной сети. Даже наиболее признанные поисковые системы не могут отразить более 15% информационного содержания сети Интернета, причем эта величина постоянно снижается по причине интенсивного прироста объемов поступающей информации».⁶

Как добиться точного соответствия результатов поиска:

1. Как найти точную фразу или форму слова? Заключите фразу или слово в кавычки, и поиск выдаст веб-страницы, где присутствует именно такая фраза (или форма слова).

2. Как найти цитату, в которой пропущено слово? Вся цитата берется в кавычки, а вместо пропущенного слова ставится символ *.

3. Как найти слова в пределах одного предложения? Используйте оператор амперсанд – &. Если соединить слова амперсандом, поисковик найдет документы, где эти слова стоят в одном предложении.

5. Как исключить слово из поиска? Поставьте минус перед словом, которое вы не хотите видеть в ответах. Так можно исключить сразу несколько слов.

7. Как искать на определенном сайте? Используется оператор site:. Двоеточие после site использовать обязательно.

8. Как искать документы определенного типа? Используется оператор mime:. В запросе указывается mime, двоеточие и затем тип документа, который необходим (например, pdf или doc).

9. Как искать на сайтах на определенном языке? С помощью оператора lang:. После lang ставится двоеточие и указывается язык документа. Если это русский

язык, то нужно указать ru, английский – en, французский – fr и так далее.

Наиболее популярные поисковые системы в сети Интернет:

Иностранные:

- Google <http://www.google.com>
- Yahoo! <http://www.yahoo.com>
- AltaVista <http://www.altavista.com>

Российские:

- Яндекс <http://www.yandex.ru>
- Rambler <http://www.rambler.ru>
- Mail.Ru <http://mail.ru/>

Базы данных в Интернете – открытые и платные. Основные открытые базы данных, правила работы с ними. Необходимость привлечения платных БД при работе по изучению бизнеса

В интернете размещаются базы разных данных. Они могут быть открытыми полностью или частично, а также закрытыми. Закрытые данные предоставляются за плату. Платные базы данных могут быть государственными или частными.

На сайте ФНС России по адресу <https://egrul.nalog.ru> доступны данные Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП). Бесплатно можно получить ограниченный набор сведений: наименование организации или имя индивидуального предпринимателя, юридический адрес, ОГРН с датой присвоения, ИНН и ОКП, дату прекращения деятельности (если предприятие закрылось). Справка с более подробными данными предоставляется за плату.

Запрос о предоставлении информации из ЕГРЮЛ или ЕГРИП может направляться в электронной форме через сайт ФНС России или Единый портал государственных и муниципальных услуг.

На сайте Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) можно получить доступ к Единому государственному реестру недвижимости (ЕГРН) https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_present/EGRN_1. Это официальный источник информации об объектах недвижимости на территории Российской Федерации.

6 А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. Мировые информационные ресурсы.. М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. – с. 110.

В режиме онлайн можно получить выписку из ЕГРН об основных характеристиках и зарегистрированных правах на объект недвижимости. Справочный сервис в режиме онлайн позволяет узнать кадастровый номер и кадастровую стоимость объекта недвижимости.

Более подробные сведения о возникновении и переходе права собственности на объекты недвижимости подтверждаются выпиской из ЕГРН, которая предоставляется за плату.

На сайте Единой информационной системы в сфере государственных закупок <http://www.zakupki.gov.ru> в открытом доступе находится информация по контрактам: заказчики, исполнители, стоимость.

Существует большое количество сайтов, которые аккумулируют информацию из открытых баз данных и предоставляют ее бесплатно. Например, сайт Rusprofile.ru содержит сведения о более чем 9 млн юридических лиц и 12 млн индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных на территории России. Представленная на сайте информация включает реквизиты, сведения о руководителе, уставном капитале, регистрации во внебюджетных фондах, а также информацию об учредителях, филиалах и представительствах, лицензиях, участии в государственных закупках и многое другое. Мощнейшие аналитические инструменты позволяют оперативно получать данные об аффилированности организаций, массовости адресов и руководителей и прочие необходимые для полноценного анализа контрагента сведения.

Удобный поиск по различным параметрам (название, ОГРН и ИНН, фамилия руководителя и адрес) позволяет быстро найти нужную компанию или предпринимателя.

Но наиболее полную информацию о хозяйствующих субъектах предоставляют платные базы данных. Наиболее известные из них – «Интегрум», «Спарк» и «Коммерсантъ Картотека».

Например, сайт «Интегрума» <https://integrum.ru/> позволяет определять взаимоотношения между физическими и юридическими лицами на несколь-

ких уровнях, включая родственные связи и упоминания в средствах массовой информации. Графический навигатор по связям позволяет изучать аффилированность компаний и персон, выявить связи учредителей, руководства и сотрудников компании с учетом всей их деловой истории.

Законодательные требования к раскрытию предприятиями информации, стандарты, порядок и способы обнародования информации, основные комплексные системы раскрытия информации

Российское законодательство обязывает публичные компании (запустившие свои акции в свободную продажу) раскрывать информацию о финансово-хозяйственной деятельности.

Публичное акционерное общество обязано раскрывать:

- годовой отчет публичного акционерного общества;
- годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность публичного акционерного общества вместе с аудиторским заключением, выражающим в установленной форме мнение аудиторской организации о достоверности сведений;
- устав и внутренние документы публичного акционерного общества, регулирующие деятельность органов публичного акционерного общества;
- решение о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг публичного акционерного общества;
- уведомление о заключении акционерами публичного акционерного общества акционерного соглашения, а также уведомление о приобретении лицом в соответствии с акционерным соглашением права определять порядок голосования на общем собрании акционеров по акциям публичного акционерного общества;
- уведомление о намерении обратиться в суд с иском об оспаривании решения общего собрания акционеров публичного акционерного общества, о возмещении причиненных публичному акционерному обществу убытков,

о признании сделки публичного акционерного общества недействительной или о применении последствий недействительности сделки публичного акционерного общества;

- о приобретении акционерным обществом более 20 процентов голосующих акций другого акционерного общества;
- о проведении (созыве) общего собрания акционеров акционерного общества;
- о планируемой дате направления заявления о внесении в единый государственный реестр юридических лиц записей, связанных с реорганизацией, прекращением деятельности или с ликвидацией акционерного общества;
- об изменении адреса страницы в сети Интернет, используемой акционерным обществом для раскрытия информации;
- сообщения о существенных фактах.

Существенными фактами признаются сведения, которые в случае их раскрытия могут оказать существенное влияние на стоимость или котировки эмиссионных ценных бумаг эмитента. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» содержит перечень 50 существенных фактов, которые должны раскрываться компаниями-эмитентами.

Полный перечень существенных фактов и квартальную отчетность раскрывают в России около 2500 компаний-эмитентов. Около 15 000 закрытых акционерных обществ либо раскрывают информацию добровольно в целях оценки контрагентами с точки зрения должной осмотрительности либо, имея в своем составе более 50 акционеров, обязаны публиковать годовые отчеты и годовую бухгалтерскую отчетность.

Помимо существенных фактов, публичная компания обязана вести учет аффилированных лиц и представлять отчетность о них в Центральный банк РФ (аффилированное лицо – это организация или же физическое лицо, которое способно оказывать непосредственное влияние на деятельность хозяйственного общества посредством своего участия

в капитале или же с помощью членства в руководящих органах).

Федеральный закон «Об акционерных обществах» обязывает акционерное общество предоставлять информацию по требованию акционеров. Например, предусмотрено, что открытое акционерное общество обязано раскрывать: годовой отчет общества; годовую бухгалтерскую отчетность; заключение аудитора; заключение ревизионной комиссии по результатам проверки годовой бухгалтерской отчетности; сообщение о проведении общего собрания акционеров; сведения о кандидатах в исполнительные органы общества, в совет директоров общества, в ревизионную комиссию, счетную комиссию; проект изменений и дополнений, вносимых в устав общества, или проект устава общества в новой редакции; проекты внутренних документов общества; проекты решений общего собрания акционеров.

Общество обязано обеспечивать акционерам доступ к имеющимся у него судебным актам по спору, связанному с созданием общества, управлением им или участием в нем, в том числе к определениям о возбуждении арбитражным судом производства по делу и принятии искового заявления либо заявления об изменении основания или предмета ранее заявленного иска. Данное требование распространяется также на решения и постановления третейского суда по спорам, связанным с созданием общества, управлением им или участием в нем.

Информирование акционеров осуществляется путем направления сообщений или уведомлений по почте или в виде размещения информации на корпоративном сайте или в печатном издании. «Ключевым моментом в раскрытии информации является срок ее публикации. В случаях, когда информация становится доступной более чем через несколько месяцев, она теряет свою актуальность, решения, принятые на ее основе, могут быть не оптимальными»⁷.

7 Миронова Ю.М. Проблемы информационной прозрачности российских компаний // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 3.

Наиболее оперативным из всех способов раскрытия информации является публикация в Интернете. На сайте Центрального банка РФ приведен перечень информационных агентств, аккредитованных на проведение действий по раскрытию информации о ценных бумагах и об иных финансовых инструментах:

«Интерфакс-Центр раскрытия корпоративной информации» www.e-disclosure.ru

«Агентство экономической информации «ПРАЙМ» www.disclosure.1prime.ru

«Система комплексного раскрытия информации и новостей» www.disclosure.skrin.ru

«Анализ, Консультации и Маркетинг» – www.disclosure.ru

«Ассоциация защиты информационных прав инвесторов» – www.e-disclosure.azipi.ru

Политика раскрытия информации на предприятиях

Российское и зарубежное законодательство в отношении раскрытия информации предприятиями существенно различается.

Так, например, по российскому законодательству данные об акционерах не раскрываются, эти сведения могут запросить только акционеры, которым принадлежит не менее 1% акций. «Для сравнения: на иностранных фондовых биржах данное требование звучит по-другому. Компании обязаны раскрывать информацию обо всех лицах, которые прямо или косвенно владеют ее акциями или обладают правом голосовать на общем собрании акционеров, то есть речь идет о фактических акционерах и бенефициарных собственниках компании»⁸.

Кроме того, в соответствии с российским законодательством о рынке ценных бумаг достоверность информации подтверждается единоличным исполнительным органом эмитента, главным бухгалтером, аудитором и в отдельных случаях независимым оценщиком или

финансовым консультантом. Тогда как ответственность за информацию в проспекте для целей листинга на Лондонской фондовой бирже, например, несут эмитент, андеррайтеры и консультанты, участвующие в подготовке проспекта, то есть фактически все участники размещения. «Более широкая ответственность за содержание проспекта для целей листинга на Лондонской фондовой бирже заставляет всех участников размещения менее формально подходить к подготовке этого документа и определению объема раскрываемой информации, чем это на практике происходит при подготовке российского проспекта ценных бумаг»⁹.

В международной практике также принято представлять изложение мнений и аналитических выводов руководства (Management's Discussion and Analysis, или MD&A), которое позволяет понять позицию руководства общества по вопросам результатов и будущих перспектив деятельности последнего. «Мнения и аналитические выводы руководства, которые обычно включают в годовой отчет общества, должны: 1) дополнять финансовую отчетность; 2) быть ориентированы на перспективу; 3) уделять основное внимание увеличению стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе; 4) учитывать как долгосрочные, так и краткосрочные перспективы деятельности общества; 5) содержать информацию, которая является существенной для принятия решения пользователями; и 6) отличаться такими качествами, как достоверность, сопоставимость, последовательность, уместность и понятность. Мнения и аналитические выводы руководства в большей мере отличаются аналитическим и качественным (а не количественным) подходом, чем остальные разделы отчетности»¹⁰.

Практика показывает, что чем выше уровень прозрачности компаний и степень раскрытия финансовой информации, тем выше привлекательность

8 Миронова Ю.М. Проблемы информационной прозрачности российских компаний // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 3.

9 Там же

10 Раскрытие информации и прозрачность // Пособие по корпоративному управлению в 6 т., т. 4, часть IV. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – с. 20

компаний для инвесторов¹¹. Информационная прозрачность не является главным и единственным фактором на пути привлечения финансирования, но она зачастую является одним из основных факторов при оценке и формировании мнения о финансовом состоянии компаний. Чем выше уровень прозрачности, тем выше будет уровень доверия инвесторов. Кроме того, российские компании постепенно переходят на подготовку финансовой информации по МСФО, поскольку это повышает понятность и информативность отчетности для иностранных инвесторов.

Помимо этого, существенное значение имеет и раскрываемая компаниями на добровольной основе нефинансовая информация. Добровольно раскрываемая информация может касаться таких вопросов, как политика акционерного общества в области корпоративного управления, деловой этики, охраны окружающей среды и других обязательств перед общественностью. «Такая информация может помочь в оценке будущих результатов деятельности общества, его отношений с различными заинтересованными лицами и жителями тех населенных пунктов, в которых такое общество расположено, а также в получении представления о мерах, принимаемых обществом по достижению его целей»¹².

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Аналитическая статья «Эксперты обнаружили почти 30-процентный рост зарплат рабочих» (портал РБК, 02.04.2017) описывает ситуацию на российском рынке труда на основе открытых данных исследования, проведенного аутсорсинговой компанией Intercomr с использованием открытых данных Росстата. Данные рыночного и официального источников информации сравниваются, чтобы представить читателю разные позиции.

11 Миронова Ю.М. Проблемы информационной прозрачности российских компаний // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 3.

12 Раскрытие информации и прозрачность // Пособие по корпоративному управлению в 6 т., т. 4, часть IV. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – с. 27

В статье перечисляются профессии, которые стали лидерами по увеличению зарплат в 2016 г. При этом заголовок выполняет функцию привлечения внимания, но отражает такой формальный, малоинформативный показатель, как средний рост зарплат по стране.

По данным исследования, как сообщается в статье, рост зарплат рабочих по отдельным специальностям поднимался до 45%. При этом в статье опущены пояснения, как изменились наиболее высокие зарплаты: «Заметный рост зарплат у представителей рабочих профессий наблюдается в последние три-четыре года: сварщики в Москве могут получать до 120 тыс. руб. – больше рядовых менеджеров в офисах, подтверждает РБК руководитель отраслевого отделения «Деловой России» Сергей Варламов».

В статье отмечается, что квалифицированные рабочие в 2016 г. стали самыми востребованными на рынке. Для объяснения причин этого явления автор апеллирует к экспертным мнениям: «На фоне деградации среднего профессионального образования и развития технологий на рынке труда наблюдается дефицит квалифицированных кадров, объясняют востребованность рабочих эксперты». Это утверждение общего характера подкрепляется комментарием представителя союза предпринимателей «Деловая Россия».

Также в статье анализируется динамика зарплат рекламистов и работников IT-отрасли, тоже ставших лидерами по росту и величине зарплат. Причем при этом нарушается принцип единообразия: сообщается, что «зарплаты в сфере маркетинга и рекламы в прошлом году выросли на 11%, а средний заработок в IT-отрасли оказался самым высоким на российском рынке – 130 тыс. руб. Для корректного сравнения необходимо было указать, сколько составил средний заработок рекламщиков и маркетологов, а также на сколько в процентах выросли зарплаты в IT-отрасли.

В завершение статьи внимание читателей обращают на тот факт, что рост зарплат нивелируется более высоким уровнем инфляции, опираясь на данные

тех же открытых источников: «Зарплаты остальных россиян в 2016 году тоже росли, но они этого не ощутили, следует из подсчетов Intercomp: средняя зарплата в России увеличилась на 5,7%, в то время как индекс потребительских цен за год, по данным Росстата, составил 5,4%».

Четкая структура статьи, разделенной подзаголовками, в значительной мере облегчает восприятие сложного текста, насыщенного цифрами.

Источник: <http://www.rbc.ru/economics/02/04/2017/58e0ba1d9a7947450bf2a6ee>

Обзор «Аренда жилья в Москве и Петербурге дорожает, в регионах – дешевет» («Известия», 20.03.2017) описывает изменение арендных ставок на рынке жилья в разных регионах России на основе данных исследования одного из крупнейших игроков российского рынка недвижимости – агентства Domofond.ru. Также в обзоре используются открытые данные государственной базы данных – Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС),

В статье освещается динамика арендных ставок в Москве, Санкт-Петербурге и регионах. Выделены регионы, где зафиксированы самые высокие и самые низкие арендные ставки.

Обращается внимание на увеличение ценового разрыва между Москвой и другими регионами: «Как отмечается в исследовании, снять недвижимость в столице стоит в среднем в 1,5 раза дороже, чем в других городах, входящих в топ-10 по стоимости аренды». При этом в комментарии эксперта подчеркивается, что «по уровню средней величины заработной платы Москва (65,9 тыс. рублей) и Санкт-Петербург (45,4 тыс. рублей) не являются лидерами рейтинга регионов с самыми высокими окладами, занимая 4-е и 13-е места соответственно».

В качестве подведения итогов в обзоре приводятся комментарии экспертов, которые объясняют причины роста или снижения арендных ставок, и прогнозируется, как стоимость аренды изменится в текущем году.

Статью отличает четкая структура: использование врез для графического

оформления разбивает ее на части и облегчает восприятие.

Из общего делового стиля материала несколько выбивается разговорный стиль комментария эксперта: «И в чем тогда смысл? Проще продать квартиру и положить деньги в банк, будешь иметь больший доход, причем без всяких хлопот, – заметил он».

Цитата придает материалу экспрессии, но вызывает стилевое смешение, не вполне оправданное. К тому же комментарий доносит до читателя только одну точку зрения, хотя по правилам деловой журналистики в таких случаях необходимо ознакомить читателей с разными мнениями.

Источник: <http://izvestia.ru/news/671810>

В аналитической статье «Росстат впервые за два года зафиксировал рост ВВП» (РИА, 31.03.2017) анализируется экономическая ситуация в России, исходя из данных макроэкономической статистики, предоставленной Росстатом, Банком России и Минэкономразвития. Оперативным поводом стали свежие данные статистики, отраженные в заголовке: «Росстат в пятницу сообщил о начавшемся в четвертом квартале росте российской экономики: ВВП за этот период в годовом выражении вырос на 0,3%. В первом квартале был спад на 0,2%, во втором – на 0,4%, в третьем – на 0,5%. В последний раз квартальный рост ВВП в годовом выражении фиксировался в четвертом квартале 2014 года».

Данные статистики служат поводом для экспертных комментариев, в которых экономические показатели трактуются с разных точек зрения и высказываются прогнозы развития до конца года. Причем в статье использованы данные из разных источников, чтобы текст был максимально информативен. Такой подход является классическим для деловой журналистики, поскольку в данном случае читателю не навязывается однобокая позиция.

По форме подачи материала, стилю изложения и структуре статью можно считать типичным примером аналитическо-

го жанра в деловом издании. Небольшим недостатком можно считать отсутствие прогнозных оценок и комментариев со стороны международных финансовых

институтов, таких как МВФ и ЕБР, международных рейтинговых агентств.

Источник: <https://ria.ru/economy/20170331/1491237205.html>

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – №1. – ст. 1.
2. Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 1999. – № 10. – ст. 1163.
4. Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 31. – ст. 3448.
5. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33. – ст. 3431.
6. Информационные системы и технологии управления: учебник / Г.А. Титоренко, И. А. Коноплева, Б.Е. Одинцов и др. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2011, – 591 с.
7. Пособие по корпоративному управлению в 6 т. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 111 с.
8. А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. Мировые информационные ресурсы. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. – 296 с.
9. Деловая журналистика. / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисьяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Какие сведения относятся к общедоступной информации?
2. К каким видам информации не может быть ограничен доступ?
3. На какие основные виды делится общедоступная деловая информация?
4. Кто может выступать источником общедоступной деловой информации?
5. Какие сайты служат источниками статистической информации в Интернете?
6. Какие сведения можно бесплатно получить из государственных баз данных?
7. Какие сведения можно получить за плату из государственных баз данных?
8. Какие сведения предоставляют частные платные базы данных?
9. Какие сведения обязана раскрывать в открытом доступе публичная компания?
10. Какие сведения акционерное общество обязано предоставлять своим акционерам?

Методические рекомендации к лекции «Открытые источники информации, раскрытие информации и коммерческая тайна»

Данная тема является обязательной, поскольку она знакомит студентов с видами открытой деловой информации, особенностями баз данных, российским законодательством в этой области, а также комплексными системами раскрытия информации, необходимой для профессиональной деятельности журналиста.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении особенностей получения деловой информации из открытых источников, баз данных и комплексных систем раскрытия информации, а также формирование у студентов навыков работы с ними.

Ключевые понятия: общедоступная информация, Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», деловая общедоступная информация, виды общедоступной информации, макроэкономическая информация, статистическая информация, финансовая информация, биржевая информация, коммерческая информация, деловые новости, источники общедоступной деловой информации, особенности поисковых машин, правила составления запросов, базы данных, раскрытие информации, способы обнародования информации, комплексные системы обнародования информации.

Умения

Студенты должны уметь:

- пользоваться открытыми источниками деловой информации;
- пользоваться поисковыми машинами;
- составлять запросы к поисковой системе;
- добиваться точного соответствия результатов поиску информации;
- пользоваться открытыми электронными базами данных;

- осуществлять поиск информации о финансово-хозяйственной деятельности компаний;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы виды деловой общедоступной информации;
- каковы источники общедоступной деловой информации;
- каковы популярные поисковые системы в сети;
- каковы правила работы с открытыми базами данных;
- каковы законодательные требования к раскрытию предприятиями информации;
- каковы основные комплексные системы раскрытия информации;
- какую информацию обязано раскрывать публичное акционерное общество;
- какие информационные агентства аккредитованы для раскрытия информации о ценных бумагах и финансовых инструментах;
- каковы отличия в политике раскрытия информации предприятиями в России и за рубежом.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности наличия открытых источников информации;
- закрепление навыков работы с открытыми источниками деловой информации и системами раскрытия информации;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности получения качественной деловой информации из открытых источников и баз данных, а также комплексных систем раскрытия информации.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает усвоение теоретического материала об открытых источниках информации, раскрытии информации и коммерческой тайне, обсуждение публикаций СМИ, знакомство с сайтами Центрального банка, Министерства финансов, Министерства экономического развития, осуществление поиска информации.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. После обсуждения источников общедоступной деловой информации можно наглядно продемонстрировать сайты Центрального банка, Министерства финансов, Министерства экономического развития, а именно, разделов, содержащих статистическую и аналитическую информацию.
2. При объяснении способов достижения точного соответствия результатов поиска запросу можно предложить студентам осуществить поиск цитаты с пропущенным словом, статьи, опубликованной на определенном сайте, текста какого-либо документа, материала, изложенного на определенном языке и др.
3. Для наглядности можно продемонстрировать возможности сайта «Интегрум».
4. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия темы и озвучить свои выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ЭКСПЕРТЫ ОБНАРУЖИЛИ ПОЧТИ 30-ПРОЦЕНТНЫЙ РОСТ ЗАРПЛАТ РАБОЧИХ

Портал РБК, 02.04.2017

Рабочие вышли в лидеры роста зарплат 2016 года: первое место – у электромонтеров, получивших прибавку на 45%. На рынке дефицит квалифицированных кадров, вызванный деградацией среднего профессионального образования, объясняют эксперты.

Дефицит рождает спрос

Самыми востребованными специалистами на российском рынке труда в 2016 году оказались электромонтеры по ремонту электрооборудования – их средние зарплаты выросли с 36,4 тыс. до 52,7 тыс. руб. (на 45%). К такому выводу пришли специалисты аутсорсинговой компании Intercom (исследование есть у РБК), основывающие свои наблюдения на документально подтвержденных данных о зарплатах 20 тыс. сотрудников предприятий из более чем 30 отраслей экономики по всем федеральным округам России. В целом представители рабочих специальностей возглавили группу лидеров по росту зарплат в 2016 году – наряду с юристами, рекламщиками и IT-специалистами, отмечают исследователи. Зарплаты рабочих за год увеличились в среднем на 28%. На фоне деградации среднего профессионального образования и развития технологий на рынке труда наблюдается дефицит квалифицированных кадров, объясняют востребованность рабочих эксперты.

Заметный рост зарплат у представителей рабочих профессий наблюдается в последние три-четыре года: сварщики в Москве могут получать до 120 тыс. руб. – больше рядовых менеджеров в офисах, подтверждает РБК руководитель отраслевого отделения «Деловой России» Сергей Варламов. И зарплаты растут не только в Москве, но и в Сочи, Казани, Арктике и на Дальнем Востоке; если не произойдет новых финан-

совых потрясений, эта тенденция, скорее всего, продлится, говорит эксперт.

По мнению Варламова, нынешним школьникам стоит получать рабочие специальности, но нужно учитывать, что ценятся именно квалифицированные работники, а не разнорабочие: выгодно быть автомехаником, автомаяром, автослесарем – починка автомобиля всегда будет актуальна; престижно быть кондитером высокого уровня. В то же время сантехники и электрики вряд ли смогут рассчитывать на высокие зарплаты, даже в будущем, прогнозирует собеседник РБК.

Эффекты импортозамещения

Лидерство еще двух участников зарплатного рейтинга – рекламистов и работников IT-отрасли – эксперты Intercom сочли следствием продолжающегося процесса импортозамещения. По их подсчетам, зарплаты в сфере маркетинга и рекламы в прошлом году выросли на 11%, а средний заработок в IT-отрасли оказался самым высоким на российском рынке – 130 тыс. руб. Востребованность специалистов рекламного труда эксперты связывают с обострившейся из-за импортозамещения и кризиса конкуренцией и потребностью компаний в продвижении своих товаров. IT-отрасль в целом активно развивается из-за введенного в 2016 году запрета на закупку зарубежного программного обеспечения госструктурами, отмечают эксперты: в отличие от многих других предприятия отрасли в прошлом году набирали персонал (его численность в среднем увеличилась на 13%).

Согласно данным Росстата, рекламисты и разработчики программного обеспечения (IT-специалисты) действительно были в числе лидеров по величине номинальной начисленной зарплаты в 2016 году.

Официальные заработки в этих отраслях составляют в среднем 129,2 тыс. и 112,5 тыс. руб. соответственно. При этом зарплаты IT-специалистов стабильно растут все последние годы, в то время как зарплаты рекламистов даже после заметного роста в 2016 году (на 14,9%) так и не вернулись на уровень 2014 года (тогда они составляли 138,6 тыс. руб.). Но абсолютными лидерами роста зарплат за год, согласно Росстату, стали другие специалисты: на 200% за год увеличились заработки продавцов и ремонтников мотоциклов (с 17,8 тыс. до 53,6 тыс. руб.), почти удвоились зарплаты людей, занятых копированием записанных носителей информации, – с 57,7 тыс. до 101,97 тыс. руб. (рост зарплат на 76,6%).

Прибавку съела инфляция

Зарплаты остальных россиян в 2016 году тоже росли, но они этого не ощутили, сле-

дует из подсчетов Intercomp: средняя зарплата в России увеличилась на 5,7%, в то время как индекс потребительских цен за год, по данным Росстата, составил 5,4%. В 2017 году прирост средних зарплат будет более заметным – до 7%, ожидают специалисты Intercomp.

В пятницу, 31 марта, министр труда Максим Топилин объявил о начале роста реальных доходов россиян. «Есть ощущение, что инфляция будет чуть больше 4%, сейчас такие прогнозы есть.

С учетом этого в январе – феврале реальные доходы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на 1%, реальная заработная плата выросла на 2,3%», – приводит слова министра «Прайм». В прошлом году реальные доходы россиян падали, напомнил Топилин: реальная зарплата по итогам года выросла меньше чем на 1%.

АРЕНДА ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ И ПЕТЕРБУРГЕ ДОРОЖАЕТ, В РЕГИОНАХ – ДЕШЕВЕЕТ

Стоимость аренды жилья в столицах идет вверх на фоне стагнации в остальных районах страны

«Известия», 20.03.2017

Разрыв в стоимости аренды жилья между Москвой и регионами в прошлом году увеличился. В среднем по стране снимать квартиру стало на 4,6% дешевле, при этом в столице аренда подорожала на 6,1%. По мнению экспертов, арендные ставки в Москве подстегивают миграционные потоки и рост издержек собственников жилья в столице.

По итогам прошлого года Москва предсказуемо возглавила рейтинг городов РФ с самым дорогим съемным жильем, отмечено в исследовании агентства Domofond.ru, с которым ознакомились «Известия». За 2016 год усредненная стоимость аренды «однушки» в столице выросла на 6,1%, составив 33,8 тыс. рублей в месяц. При этом, по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), средняя стоимость аренды однокомнатных квартир в России опустилась на 4,6% (с 14552 до 13877 рублей).

В Санкт-Петербурге, который занял вторую строчку, за год расценки поднялись на 2,8%. Ежемесячный платеж в Северной столице составит около 22,5 тыс. рублей против 21,8 тыс. рублей годом ранее. замыкает тройку лидеров Симферополь, где стоимость аренды составила в среднем 22,1 тыс. рублей.

Как отмечается в исследовании, снять недвижимость в столице стоит в среднем в 1,5 раза дороже, чем в других городах, входящих в топ-10 по стоимости аренды. Наиболее низкие расценки преимущественно в городах Центрального Черноземья, Южного Урала и Приволжского федерального округа (Орел, Киров, Саранск, Нижний Тагил и др.). Ставки здесь колеблются от 7,5 до 9 тыс. рублей в месяц. Самое дешевое съемное жилье предлагают в Курске. Средняя цена аренды здесь 7,5 тыс. рублей в месяц – в четыре раза дешевле, чем в Москве.

Руководитель Domofond.ru Анна Брезина отметила, что в целом для рынка аренды жилья характерна стагнация.

– Лидерами в разрезе городов по-прежнему остаются Москва, Санкт-Петербург и города юга России, в которых традиционно фиксируется высокий уровень спроса на съемную недвижимость. На фоне сезонного интереса к поездкам на зимний Байкал произошло также заметное изменение позиций Улан-Удэ и Иркутска, – сообщила она.

В Улан-Удэ за год стоимость аренды жилья выросла на 11,7%, в Иркутске – на 6,9%. Снять однокомнатные квартиры в этих городах можно в среднем за 11,6 тыс. и 14,1 тыс. рублей в месяц. Для экспертов рост арендных ставок в Москве и Санкт-Петербурге на фоне общей стагнации не стал сюрпризом. Цены подогревают миграционные потоки в столицы.

– Относительно высокие зарплаты, достаточно обильный рынок труда в двух крупнейших городах выступают важнейшими стимулами, подогревающими переток населения в них как из других, менее обеспеченных регионов, так и из-за пределов РФ. Интересно, что в целом разница в доходах жителей столиц и регионов нивелируется за счет более высокой стоимости товаров и услуг, однако в целом это не является препятствием для развития миграционных процессов, – заметил руководитель отдела розничных продаж УК «СОЛИД Менеджмент» Сергей Звенигородский.

Он подчеркнул, что по уровню средней величины заработной платы Москва (65,9 тыс. рублей) и Санкт-Петербург (45,4 тыс. рублей) не являются лидерами рейтинга регионов с самыми высокими окладами, занимая 4-е и 13-е места соответственно. Более высокий уровень зарплат в сравнении со столицей сохраняется на севере: это

Чукотка, Ямало-Ненецкий округ, Сахалин. Но в эти регионы потоки внутренней трудовой миграции не направлены, поскольку спрос на кадры здесь очень специфический, да и условия для жизни не самые комфортные.

– На мой взгляд, зафиксированный рост арендных ставок в сегменте жилой недвижимости продолжится до конца этого года вне зависимости от ситуации в экономике: уровень жизни в Москве и Петербурге существенно выше, чем в большинстве регионов, если не считать ранее упомянутые северные районы, а номинальные и реальные доходы растут значительно быстрее. Это будет формировать приток населения и повышенный спрос на жилье в среднем и эконом-сегментах, в случае же развития позитивных тенденций в экономике бизнес и наиболее обеспеченные слои населения будут способствовать росту ставок в премиальном сегменте, – прогнозирует Сергей Звенигородский.

Управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин считает, что рост платы связан в том числе и с тем, что рентабельность арендного бизнеса за последнее время значительно упала.

– Расходы за последнее время ощутимо выросли. Тарифы ЖКХ поднялись, появилась плата за капремонт, налоги на имущество раньше были несопоставимо меньше, при этом ожидается их дальнейший рост. После смены арендаторов необходим восстановительный ремонт, а тут цены значительно выросли и на сантехнику, и на мебель, – пояснил эксперт.

По расчетам Вадима Ламина, учитывая все сопутствующие расходы, прибыль от сдачи в аренду стандартной однокомнатной квартиры в столице составит лишь 150–180 тыс. рублей в год.

– И в чем тогда смысл? Проще продать квартиру и положить деньги в банк, будешь иметь больший доход, причем без всяких хлопот, – заметил он.

В самой Москве арендные ставки могут различаться в разы в зависимости от районов: от 24,6 тыс. рублей за квартиру в Некрасовке до 67,3 тыс. рублей в Тверском районе. При этом дорогие районы зачастую демонстрируют значительно больший рост, чем доступные окраины. Например, в Замоскворечье, по данным Domofond.ru, с начала этого года средние ставки уже успели вырасти с 49 тыс. рублей в месяц в январе до 59 тыс. рублей в феврале.

РОССТАТ ВПЕРВЫЕ ЗА ДВА ГОДА ЗАФИКСИРОВАЛ РОСТ ВВП

РИА, 31.03.2017

МОСКВА, 31 мар – РИА Новости/Прайм.

Рост ВВП РФ на 0,3% в четвертом квартале 2016 года свидетельствует о начавшемся медленном восстановлении экономики, однако по итогам 2017 года темпы ее роста вряд ли превысят 1%, считают эксперты, опрошенные РИА Новости.

Росстат в пятницу сообщил о начавшемся в четвертом квартале росте российской экономики: ВВП за этот период в годовом выражении вырос на 0,3%. В первом квартале был спад на 0,2%, во втором – на 0,4%, в третьем – на 0,5%. В последний раз квартальный рост ВВП в годовом выражении фиксировался в четвертом квартале 2014 года.

По оценке главы Минэкономразвития Максима Орешкина, рост ВВП по итогам 2017 года может составить около 2%. Банк России по итогам 2017 года в базовом сценарии ожидает темпы роста ВВП в интервале 1–1,5%. В первом же квартале рост ВВП составит порядка 0,4–0,7%, считают в ЦБ.

Рост или стагнация

По словам главного экономиста Евразийского банка развития Ярослава Лисоволика, данные Росстата свидетельствуют о медленном восстановлении российской экономики.

«Восстановление началось и будет продолжаться в течение ближайших месяцев, с конца прошлого года об этом говорили многие наблюдатели, фиксировались определенные предпосылки, в том числе стабилизация обменного курса, пошла вниз инфляция, пошли вниз ставки», – считает эксперт.

Российская экономика действительно восстанавливается, однако качество этого восстановления оказалось хуже ожиданий, считает главный экономист Альфа-банка Наталья Орлова. «Росстат поменял годовые цифры по структуре, принципиально, что раньше у них падение инвестиций по году было 1,4%, а стало 1,8%. А снижение потребления было 5%, а стало 4,5%. Это говорит

о том, что квартальный рост есть, началось восстановление экономики, но качество этого восстановления по итогам года хуже, чем изначально ожидалось. Изначально цифры Росстата говорили о скором возобновлении инвестиционного роста, сейчас, получается, что падение инвестиций оказалось глубже», – комментирует она.

Главный экономист Sberbank CIB Антон Струченевский и вовсе считает, что российская экономика пока еще находится в стадии стагнации.

«Мы связываем это с эффектом базы, поскольку в конце четвертого квартала 2015 года был глубокий спад, на фоне которого получился подъем – это арифметический эффект. Если посмотреть на сезонно сглаженные показатели, то мы не увидим роста в четвертом квартале по сравнению с третьим. Начало этого года тоже не показало серьезного улучшения в экономической динамике и стагнация продолжается. По данным ЦБ, в первом квартале есть некоторый подъем в инвестициях, но он связан закупками импортного оборудования, и не приведет к росту ВВП», – говорит эксперт.

Рост экономики ускорится

В дальнейшем ситуация в российской экономике будет улучшаться, и со второго полугодия рост ВВП ускорится, солидарны эксперты.

«Мы ожидаем, что во второй половине рост экономики несколько ускорится, в целом мы ожидаем выход на темпы роста более 1% по итогам года. Но в первой половине года восстановление все-таки будет медленным, на уровне 0,5%», – говорит Лисоволик. Меньших темпов роста ждет Орлова – статистика пока, по ее словам, «благоприятной не выглядит». «Потребление восстанавливается медленнее ожиданий, восстановления инвестиций у нас с большой долей вероятности тоже не происходит – продолжается сжатие корпоративного кредитного портфеля. Думаю,

что по итогам первого квартала рост будет около 0,4%, небольшой плюс. А по итогам года – рост 0,8%», – полагает эксперт.

Роста улучшений во втором полугодии, но итогового роста ВВП меньше 1% ждет и Струченевский. «Во втором полугодии, по нашим ожиданиям, начнется некоторый подъем в экономике. Мы не ждем чудес и очень высоких темпов роста: думаем, что в этом году рост будет менее 1%», – считает эксперт и добавляет: российской экономике сейчас необходим дополнительный стимул, чтобы выйти на траекторию роста.

«Высокие процентные ставки и сильный рубль не позволяют реализоваться имеющемуся потенциалу экономического роста. Компании зарабатывают деньги, прибыль растет быстро, в январе цифры по прибыли показали рост почти в два раза по сравнению с прошлым годом. Бизнесу нужны такие макроусловия, которые позволят определиться, что делать со всеми этими деньгами. В этом смысле слабый рубль и более доступный кредит смогут подтолкнуть компании к инвестированию», – добавил он.

ЛЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Основные корпоративные источники информации о деятельности предприятия (пресс-релизы, сайты, отчеты эмитента, проспекты эмиссии, финансовая и нефинансовая отчетность и др.)

Для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности отраслей и отдельных предприятий, расчета обобщенных показателей финансовой деятельности журналисты деловых СМИ используют корпоративные источники информации. Такими источниками служат корпоративные сайты, пресс-релизы, проспекты эмиссии, отчеты эмитента, финансовая и нефинансовая отчетность. Финансовая отчетность состоит из типовых форм, ее данные не являются коммерческой тайной, а потому открыты для внешних пользователей. Корпоративные источники информации позволяют оценить имущественное положение предприятия, его финансовые результаты и финансовую устойчивость, платежеспособность, обязательства, прибыли и убытки, изменения в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Для того чтобы составить объективную картину о деятельности того или иного хозяйствующего субъекта, необходимо уметь самостоятельно читать его финансовые документы.

Понятие о бухгалтерском учете и финансовом анализе

Финансовый анализ позволяет оценить текущее и перспективное финансовое состояние и основные результаты финансовой деятельности предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

Предметом бухгалтерского учета являются все факты хозяйственной деятельности, а также средства организации, совершающие кругооборот по трем основным этапам: снабжение, производс-

тво, реализация. «Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об активах, обязательствах, доходах и расходах организации и их изменениях в стоимостном выражении. Эта система формируется путем сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций».¹

Для журналистов представляют интерес стандартные формы бухгалтерской отчетности: баланс и отчет о финансовых результатах и их использовании.

Финансовый анализ позволяет:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные темпы развития предприятия;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

«Анализ финансовых результатов и деловой активности должен дать оценку привлекательности бизнеса для собственников, а также оценить эффективность менеджмента. При этом анализируется качество прибыли, источники ее формирования и направления использования; посредством коэффициентов рентабельности оценивается уровень прибыльности. Важным элементом анализа является оценка притоков и оттоков денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности».²

Финансовый анализ содержит исследование факторов внутренней и внешней

1 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 16.

2 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 474.

среды, которые могут повлиять (или уже повлияли) на результаты деятельности организации. Внешними данными могут быть:

- состояние экономики;
- состояние финансового сектора;
- политическая обстановка;
- курсы валют;
- курсы ценных бумаг;
- доходность по ценным бумагам;
- альтернативные доходности;
- показатели финансового состояния других компаний.

«Конечная цель финансового анализа состоит в получении определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия и прогноз на будущее. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков».³

В основе финансового анализа лежит расчет специальных показателей, чаще всего в виде коэффициентов, характеризующих тот или иной аспект хозяйственной деятельности организации. Наиболее важными из них являются коэффициенты ликвидности (текущей, краткосрочной, долгосрочной), свидетельствующие об отношении активов к обязательствам, а также показатели рентабельности собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия), рентабельности продаж (отношение прибыли от продаж (валовой прибыли) к выручке предприятия) и рентабельности по чистой прибыли (отношение чистой прибыли к выручке).

Виды учета (бухгалтерский, управленческий и налоговый). Организация учета на предприятии

Основными видами учета на предприятии являются бухгалтерский, управленческий и налоговый.

Бухгалтерский учет по российскому законодательству представляет собой

³ Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс., 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с. 9.

систему документального учета всех ресурсов и результатов финансовых и хозяйственных операций предприятия в денежной форме. Первичные данные бухгалтерского учета используются как база при формировании других видов учета, в том числе управленческий и налоговый. «Управленческий учет – подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций».⁴

Основными объектами управленческого учета являются доходы и расходы предприятия и их сопоставление. Единых стандартов или законодательных норм в отношении управленческого учета не существует, каждое предприятие самостоятельно определяет порядок его ведения. При этом данные управленческого учета являются коммерческой тайной и предназначены строго для определенного круга лиц (руководства предприятия), поскольку целью данного учета является помощь управленцам в принятии эффективных стратегических и оперативных решений.

«Зарубежный опыт показывает, что данные управленческого учета являются тем фундаментом, на основании которого принимаются обоснованные управленческие решения, как в текущей деятельности, так и на перспективу. Изучение опыта западных компаний в области управленческого учета и применение его методов на практике с учетом национальных особенностей позволяют повысить эффективность управления в организациях, а значит, и их функционирование в целом».⁵

⁴ Шеремет А.Д., Шишкова Т.В., Николаева О.Е. Управленческий учет: учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – с. 3.

⁵ Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 21.

Налоговый учет служит для обобщения первичной информации о фактах хозяйственной деятельности «для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

Система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, то есть применяется последовательно от одного налогового периода к другому.

Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя. Налоговые и иные органы не вправе устанавливать для налогоплательщиков обязательные формы документов налогового учета».⁶

Основные принципы бухгалтерского учета. Основные формы отчетности

Бухгалтерский учет представляет собой систему сбора, регистрации и анализа информации о финансовом состоянии предприятия. Основные принципы бухгалтерского учета:

- Принцип автономности – любая организация существует как самостоятельное юридическое лицо. В бухгалтерском учете отражается только то имущество, которое признано собственностью данной конкретной организации или предприятия.
- Принцип действующей организации – организация функционирует и планирует сохранять свои позиции на экономическом рынке в будущем, в указанные сроки и в установленном

порядке погашая обязательства перед своими партнерами.

- Принцип двойной записи – все хозяйственные операции отражаются одновременно по дебету одного бухгалтерского счета и кредиту другого счета.
- Принцип объективности – все произведенные хозяйственные операции должны быть зарегистрированы на всех этапах учета и иметь документальное подтверждение.
- Принцип начислений – все хозяйственные операции должны записываться по мере их осуществления и относиться к отчетному периоду, в который были совершены.
- Принцип периодичности – бухгалтерские баланс и отчетности составляются регулярно, каждый месяц, квартал, полугодие и год. Этот позволяет сопоставлять отчетные данные.
- Принцип конфиденциальности – внутренняя учетная информация является коммерческой тайной организации, за разглашение которой предусмотрена ответственность в законодательном порядке.
- Принцип денежного измерения – единицей количественного денежного измерения фактов хозяйственной деятельности выступает валюта страны. «Методы бухгалтерского учета представляют собой систему способов и определенных приемов, осуществляемых посредством документации, инвентаризации, бухгалтерского баланса, системы синтетических и аналитических счетов с применением метода двойной записи, оценки имущества и обязательств, других статей баланса, калькуляции и отчетности организации».⁷

Российская система регулирования бухгалтерского учета делится на четыре уровня:

- законодательные акты,
- федеральные стандарты (Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) – издаются Министерством финансов РФ

6 Ст. 313 Налогового кодекса РФ. // Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ, с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – № 32. – ст. 3340.

7 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 30.

с рекомендациями, обобщающими практику применения),

- отраслевые стандарты (методические указания с учетом специфики каждой отрасли – издаются отраслевыми министерствами и ведомствами),
- внутренние документы организации.

«Документы первого уровня закрепляют обязательность единообразного ведения учета всеми хозяйствующими субъектами, основные требования по его организации, правила и процедуры ведения учета. К этому уровню нормативно-регулирующего относятся следующие законодательные акты: федеральные законы, утвержденные ими кодексы (Гражданский, Налоговый, Трудовой и др.), указы Президента РФ, постановления Правительства РФ. Основным законодательным актом, регулирующим бухгалтерский учет, является принятый 21 ноября 1996 г. Федеральный закон «О бухгалтерском учете».

...К этой же группе документов относятся федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и др., в которых законодательно закреплены отдельные особенности ведения бухгалтерского учета в зависимости от организационно-правовых форм юридического лица».⁸

Каждое предприятие в России обязано предоставлять налоговой службе бухгалтерскую отчетность. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных бухгалтерского учета и оформляется путем заполнения установленных законодательством форм. Если организация имеет обособленные структурные подразделения (филиалы, представительства и т. д.), то в бухгалтерскую отчетность включается отчетность и по этим подразделениям.

8 Ю. А. Бабаев. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Ю. А. Бабаев, И. П. Комиссарова, В. А. Бородин; Под ред. проф. Ю. А. Бабаева, проф. И. П. Комиссаровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 100.

Основные формы бухгалтерской отчетности по РСБУ

- Бухгалтерский баланс (форма №1) – главный документ отчетности, в котором отражены активы и обязательства предприятия, а также их соотношение.
- Отчет о прибылях и убытках (форма №2) – содержит экономические показатели, полученные в ходе определенных хозяйственных операций, формирующие прибыль, а также определяющие убытки предприятия.
- Отчет об изменении капитала (форма №3) – отражает движения капитала за отчетный период, а также изменения его величины.
- Отчет о движении денежных средств (форма №4) – содержит информацию о составе определенных активов предприятия, а также его обязательств, их структуры и источников финансирования.
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5).
- Пояснительная записка.
- Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности (если она подлежит обязательному аудиту).

«В пояснительной записке к бухгалтерской отчетности приводятся дополнительные сведения: об изменениях учетной политики предприятия, основных средствах, материально-производственных запасах, о доходах и расходах, о событиях после отчетной даты, об условных фактах хозяйственной деятельности и др.».⁹

Различия международных и отечественных форм финансовой отчетности

В России используются Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), которые регламентируются Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В России организации любых форм собственности обя-

9 Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с. 36.

заны отчитываться по РСБУ. В условиях глобализации финансовых рынков, создания транснациональных корпораций актуальными становятся проблемы гармонизации национальных систем бухгалтерского учета, особенно бухгалтерской отчетности, с системами отчетности других стран. Для этого были разработаны Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

МСФО необходимо тем российским компаниям, которые ведут деятельность в других странах и на международных рынках, осуществляют внешние заимствования (получают займы и кредиты, размещение облигаций за рубежом), а также для размещения своих акций на иностранных биржах.

МСФО от РСБУ отличается тем, что международные стандарты базируются на принципах рекомендательного типа, а не на четко прописанных обязательных правилах. Разрабатывает стандарты МСФО негосударственная некоммерческая организация – Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board) Фонда международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Совет ведет свою деятельность открыто: публикует проекты стандартов для обсуждения и комментирования всеми заинтересованными лицами.

В состав РСБУ входят обязательные для применения План счетов бухгалтерского учета, Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности, а также Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), регулирующие различные особенности учета.

Четыре основных формы финансовой отчетности по РСБУ:

- бухгалтерский баланс (группирует активы и пассивы компании в денежном выражении);
- отчет о финансовых результатах (содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты);
- отчет об изменениях капитала (раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала,

а также информацию об изменениях величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации);

- отчет о движении денежных средств (показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определенный отчетный период).

МСФО никак не регламентирует планы счетов компаний. План счетов большинства западных компаний, как правило, включает пять основных элементов учета: активы, обязательства, капитал, доходы и расходы и два основных финансовых отчета, раскрывающих эти элементы, – балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках.

Полный комплект документов МСФО включает:

- отчет о финансовом положении;
- отчет о совокупной прибыли;
- отчет об изменениях собственного капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- дополнения и примечания к финансовой отчетности предприятия (например, описание учетной политики).

РСБУ и МСФО отличаются друг от друга подходом к составлению отчетности: РСБУ основаны на документировании всех операций, а МСФО отталкиваются от экономической сущности операций.

РСБУ традиционно ориентируются на запросы регулирующих органов, в первую очередь, налоговых, в то время как МСФО ориентированы главным образом на пользователей, имеющих действительный или потенциальный финансовый интерес в субъекте отчетности: акционеров, инвесторов и контрагентов.

«Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия».¹⁰

10 Башкатова Ю.И., Гусев А.С. Сравнительный анализ международных и российских стандартов финансовой отчетности // Молодой ученый. – 2014. – № 6.2. – с. 1.

В то же время, несмотря на рекомендательный характер, для ряда случаев использование МСФО является обязательным. Например, для первичного размещения акций российских эмитентов на зарубежных площадках – в противном случае эмитент просто не будет допущен на торговую площадку.

Российская отчетность должна быть представлена в рублях. Составляя отчетность по МСФО, можно использовать разную валюту.

В соответствии с российскими документами финансовый год абсолютно для всех предприятий начинается 1 января и заканчивается 31 декабря. В МСФО таких ограничений нет, компания сама определяет даты начала и окончания финансового года.

Главное, чем МСФО отличается от РСБУ, это использование профессионального суждения бухгалтера при оценке показателей деятельности предприятия. С точки зрения МСФО, установить правила для всех случаев, возникающих в бизнес-практике, невозможно. Исходя из объективной необходимости того или иного предприятия и профессионального суждения бухгалтера уже определяются перечень статей финансовой отчетности, уровень существенности, уместность информации для пользователей. Профессиональное суждение бухгалтера является определяющим во многих случаях, например, при определении срока полезного использования, оценке денежных потоков, классификации финансовых инструментов.

Международные стандарты все большее предпочтение отдают оценке по справедливой стоимости. Цель оценки по справедливой стоимости заключается в том, чтобы дать пользователю информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия исходя из реально существующей, а не исторической стоимости. В отчете, составленном по МСФО, балансовая стоимость активов не должна превышать средства, которые компания может получить от продажи или использования таких активов. По международным стандартам долгосрочные активы должны

проверяться на обесценивание. В РСБУ этот принцип не используется, поэтому в отчетности по РСБУ балансовая стоимость активов может быть завышена.

Ключевой недостаток РСБУ состоит в том, что она не предусматривает консолидацию отчетности для холдинговых компаний, что существенно затрудняет их анализ, так как в отчете отображена деятельность лишь головной компании и не отображена деятельность ее дочерних предприятий. Кроме того, РСБУ не учитывает изменения покупательной способности рубля, что делает невозможным сопоставить результаты деятельности за несколько лет в условиях высокой инфляции.

«В целях приведения российской национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и сближения с международными стандартами финансовой отчетности в нашей стране проводится работа по реформированию бухгалтерского учета и отчетности».¹¹

Активы и пассивы организации. Основные статьи бухгалтерской отчетности

Бухгалтерский учет предприятия строится на распределении имущества и обязательств организации между активами и пассивами. Основным бухгалтерский отчет, который сдает организация по итогам года – это бухгалтерский баланс, который как раз и дает понятие об активах и пассивах организации.

Структура активов и пассивов в бухгалтерском балансе предельно проста. В активе баланса отражается стоимость имущества. Она состоит из двух разделов, в каждом из них учитываются разные виды имущества: деньги, материальные средства и даже те вещи, увидеть вещественную форму которых нельзя.

В пассивах учитываются источники, которые участвовали в приобретении имущества: складочные (уставные) капи-

11 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 105.

талы фирмы, различные фонды и резервы, прибыль и кредитные обязательства.

Так соблюдается принцип равновесия баланса – стоимость имущества (активов) соответствует суммарному размеру источников (пассивов) для его приобретения. Две части баланса, т. е. активы и пассивы, всегда равны. Невозможно купить имущество на сумму, большую, чем имеется в предприятии.

Основные характеристики активов

Существует несколько групп имущества предприятия:

Текущие активы – это деньги, имеющиеся в кассе или аккумулированные на расчетных, текущих, валютных и других счетах в банке, а также прочие оборотные средства, основное качество которых – возможность быстрее обращения в деньги. Например, дебиторская задолженность по контрагентам, способным погасить ее в течение года.

Финансовые вложения не имеют обращения в текущих операциях. Они на долговременных условиях вкладываются в объекты строительства, покупку ценных бумаг, акций всевозможных корпораций, участвуют в инвестиционных проектах и не могут быть обращены в денежную форму на протяжении года.

Долговременные и долгосрочные активы или основные фонды (сооружения, оборудование, станки и другие объекты).

Нематериальные активы (торговые марки, патенты, бренды, лицензии, программные продукты).

Имущество фирмы составляют объекты, находящиеся во владении предприятия. Они используются в деятельности компании, от которой планируется получение прибыли.

Активы делятся на внеоборотные и оборотные.

Внеоборотные активы предприятия – это имущество всех видов со сроком полезного использования больше одного года, участвующее в процессе производства продукции. Любой продукт изготавливается на станках и производственных линиях, находящихся в производственных зданиях. Это основные средства.

Кроме объектов, сооружений и оборудования в процессе изготовления продукции принимают непосредственное участие программные продукты, торговые марки и даже деловая репутация производителя. Подобные неосязаемые объекты также относятся к имуществу и определяются как нематериальные активы.

- Оборотные активы – это все то, что участвует в производственном цикле менее одного года: производственные запасы;
- товары, закупленные с целью перепродажи;
- готовая продукция;
- денежные средства в кассе компании и на счетах в банке;
- дебиторская задолженность, представляющая собой долг покупателей за уже вывезенную, но пока неоплаченную продукцию.
(См. таблицу 1).

Пассивы предприятия – это обязательства и источники средств, состоящие из собственных, заемных и привлеченных средств (см. таблицу 2).

Как читать баланс организации и ее отчет о прибылях и убытках?

Бухгалтерский баланс – важнейший источник информации о финансовом положении организации за отчетный период. Он позволяет определить состав и структуру имущества организации, мобильность и оборачиваемость оборотных средств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, конечный финансовый результат – прибыль или убыток.

«В процессе чтения отчетности важно рассмотреть параметры разных отчетных форм в их взаимосвязи и взаимобусловленности. Так, изменения в активах целесообразно увязывать с объемом продаж. Следует помнить, что разные формы неадекватно отражают информацию о субъекте анализа. Бухгалтерский баланс показывает имущественное состояние предприятия на конец отчетного периода, а отчет о прибылях и убытках выражает финансовый результат за отчетный период (квартал, полугодие, год)

нарастающим итогом. Поэтому по балансу могут быть установлены одни тенденции (например, снижение показателей), а по отчету о прибылях и убытках – другие (например, рост объема продаж и прибыли)».¹²

При чтении баланса организации, прежде всего, необходимо иметь в виду,

12 Бочаров В.В. Финансовый анализ: краткий курс, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с. 19.

что разделы и статьи актива баланса выстроены по принципу ликвидности – как быстро соответствующий актив может быть конвертирован в деньги.

Таким образом, вверху баланса располагаются наименее ликвидные активы (нематериальные активы и основные средства, которые сложно быстро реализовать), затем следуют более ликвидные (материальные ресурсы, дебиторская задолженность), вплоть до максимально

Таблица 1. Структура активов предприятия.

Внеоборотные	
Нематериальные	Результаты исследований и разработок, права на использование природных ресурсов, имущественные права, обозначения коммерческого характера (товарный знак, марка), авторские права и т. п.
Основные средства	Здания, сооружения, производственные объекты, склады, (в т. ч. незавершенное капитальное строительство), машины, агрегаты, аппаратура, технические принадлежности, инженерные устройства, силовые установки, станки, транспорт, мебель, оргтехника, животные, многолетние растения, торговый инвентарь и т. п.
Долгосрочные финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества, инвестиции в зависимые общества, инвестиции в другие организации, займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев и т. п.
Капитальные вложения	Долгосрочные инвестиции в основной капитал – затраты на: <ul style="list-style-type: none"> – капитальное строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы); – проектно-изыскательские работы; – приобретение зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств, инвентаря и других основных средств (их частей); – приобретение земельных участков и объектов природопользования.
Доходные вложения в материальные ценности	Имущество, предназначенное для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода (по договору аренды, лизинга или проката).
Прочие	Затраты организации в объекты, которые впоследствии будут приняты к учету в качестве объектов нематериальных активов; оборудование, требующее монтажа; расходы будущих периодов; суммы перечисленных авансов и предварительной оплаты работ, услуг, связанных со строительством объектов основных средств и т. д.

Продолжение таблицы см. на обороте.

Продолжение таблицы.

Оборотные	
Материальные ресурсы	Запасы сырья и материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих, деталей, топлива, тары, запчастей и т. п.
Денежные средства	Денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках, денежные эквиваленты (высоколиквидные ценные бумаги).
Дебиторская задолженность	Задолженность покупателей за купленную продукцию, выполненные услуги, выполненную работу, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы.
Краткосрочные финансовые вложения	Приобретение краткосрочных облигаций, сберегательных сертификатов, векселей; помещение средств на депозитный вклад сроком до одного года и т. п.
Отложенные налоговые активы	Величина налога на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям.
Готовая продукция и товары	Продукция, предназначенная для продажи.

Таблица 2. Структура пассивов предприятия.

Собственные средства	Заемные средства	Привлеченные средства
Уставный капитал (фонд)	Средства, полученные под залог имущества	Дебиторская задолженность предприятия по поставкам продукции или оплате работ и услуг
Паи, доли в хозяйственных товариществах и обществах	Средства от реализации ценных бумаг	Государственные субсидии или дотации
Выручка от продажи первичного и дополнительных выпусков акций	Средства, полученные в форме кредитов банков и иных кредитов	Задолженность по выплате налогов; задолженности по обязательствам предприятия по трудовым соглашениям
Накопленная нераспределенная прибыль (резервы)	Кредиты предприятий и организаций	
Реализованный прирост рыночной стоимости ценных бумаг	Векселя различного типа	
Государственные средства, которыми наделено предприятие		

ликвидной категории активов – денежных средств.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности возврата и располагаются по возрастающей срочности.

Существуют два основных подхода к анализу баланса организации: горизонтальный и вертикальный, по результатам которых уже можно делать

определенные выводы о финансовой устойчивости организации.

Горизонтальный анализ предполагает изучение абсолютных показателей статей отчетности организации за определенный период, расчет темпов их изменения и оценку. При горизонтальном анализе просчитывается изменения абсолютных показателей в сумме и в процен-

тах. Это позволяет оценить темпы роста или снижения по каждой группе средств организации и их источников за рассматриваемый период.

Назначение вертикального анализа заключается в возможности проанализировать целое через отдельные элементы, составляющие это целое. Вертикальный анализ позволяет увидеть удельный вес каждой статьи в общем итоге, определить структуру средств и их источников, а также произошедшие в них изменения. Вертикальный анализ позволяет получить результаты финансово-хозяйственной деятельности на основе относительных показателей, сглаживающих влияние субъективных внешних факторов, которое имеет место при работе с абсолютными показателями и затрудняет их сопоставление в динамике.

На практике чаще всего данные анализа вертикального и горизонтального бухгалтерского баланса дополняют друг друга.

Баланс дает основную характеристику предприятия с точки зрения устойчивости его положения путем отражения его финансового состояния на определенную дату (месяц, квартал, год). Для получения более полной картины имеет смысл проанализировать также отчет о финансовых результатах (до 2012 года – отчет о прибылях и убытках), который отражает результаты операционной деятельности предприятия нарастающим итогом за определенный период. Кроме того, если бухгалтерский баланс показывает, каким имуществом владеет предприятие и каковы источники его финансирования, то отчет о финансовых результатах показывает эффективность его деятельности: прибыль или убыток.

«В процессе интерпретации полученных результатов необходимо учитывать следующее:

- динамика рентабельности продаж (маржи) косвенно отражает динамику конкурентоспособности продукции: рост рентабельности продукции при наличии роста объема реализации свидетельствует о росте конкурентоспособности продукции, причем за счет таких факторов, как качество

и сервис в обслуживании покупателей, а не ценового фактора;

- уровень рентабельности активов отражает степень кредитоспособности организации: организация кредитоспособна, если рентабельность ее активов превышает процент по привлекаемым финансовым ресурсам;
- уровень рентабельности собственного капитала отражает инвестиционную привлекательность организации: рентабельность собственного капитала должна превышать отдачу от альтернативных вложений с сопоставимым уровнем риска».¹³

При изучении баланса предприятия следует учитывать разницу в хозяйственной деятельности организаций. Так, например, для предприятий оптовой или розничной торговли нормальной может считаться ситуация, когда часть запасов (особенно по статье «Готовая продукция и товары для перепродажи») финансируется за счет кредиторской задолженности либо краткосрочных кредитов.

В то же время аналогичная ситуация на предприятиях длительного производственного цикла, например, в машиностроении, свидетельствует о проблемах со сбытом продукции и угрозах платежеспособности.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Обзор «Сезон дивидендов: какие акции выбрать» (журнал «Деньги», 28.03.2017) представляет собой анализ доходности акций российских предприятий, сделанный на основе корпоративных источников информации. Текст четко структурирован и разделен подзаголовками, что упрощает восприятие информации для читателя.

Обзор описывает общую тенденцию с выплатой дивидендов российскими эмитентами, выделяет наиболее доходные отрасли, прогнозирует размер дивидендов госкомпаний, описывает ситу-

13 Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 487.

ацию с привилегированными акциями. Подводя итог, автор обзора обращает внимание на совершенно разный уровень риска таких финансовых инструментов, как акции и банковские депозиты: «Депозиты – консервативный инструмент, его предназначение – сохранить сбережения. Их возврат и выплата процентов по ним, пусть и в ограниченных размерах, гарантируются государством. Акции – один из самых рискованных инструментов, который в благоприятных условиях позволяет приумножить вложения. А дивиденды просто приятное дополнение. При этом никто не гарантирует ни размер выплат, ни тем более стоимость ценных бумаг».

Прогнозы по размеру дивидендов построены на данных о результатах деятельности и перспективах компаний, которые взяты из корпоративных источников информации: «Вместе с тем самые резкие колебания дивидендов происходили по префам «Сургутнефтегаза», прибыль которого по РСБУ сильно зависит от переоценки огромных валютных авуаров компании. Например, в 2014 году выплаты утроились, но за 2016 год они могут быть символическими (менее 2%). Вместе с тем по итогам 2017 года дивиденды по этим ценным бумагам могут превысить 10% от курсовой стоимости».

Обзор сопровождается инфографика в виде таблицы «Дивидендная доходность наиболее ликвидных российских эмитентов по итогам 2016 года», также составленная по данным из корпоративных источников информации – размер выплаченных дивидендов, чистая прибыль эмитента.

Источник: <http://www.kommersant.ru/doc/3249137>

В обзоре «Рост тарифов позволил петербургским электроэнергетическим компаниям нарастить выручку» (портал DP.ru, 30.03.2017) детально описываются результаты деятельности ведущих петербургских компаний, работающих в сфере электроэнергетики, за прошедший год. В обзоре широко используются данные из корпоративных источников: размер выручки, операционных расходов, прибыли, по РСБУ и МСФО, стоимость

основных средств, размер дебиторской задолженности, расходов на заработную плату.

На основе данных о показателях деятельности компаний прогнозируются перспективы их деятельности в дальнейшем. Для оценки результатов деятельности компаний и прогнозов используются комментарии экспертов.

«Петербургские публичные электроэнергетические компании отчитались о финансовых результатах за 2016 год. Все они – «Ленэнерго», «МРСК Северо-Запада» и ТГК – 1 – показали рост выручки. В фаворитах оказалась компания «Ленэнерго». Но рост операционных расходов позволил получить прибыль не всем компаниям. Аналитики считают, что в 2017 году они улучшат свои результаты».

Данные о деятельности компаний позволяют понять причины роста компаний. Сравнивая данные о динамике выручки компаний и объемов производства электроэнергии, автор обзора делает вывод о том, что рост в отрасли главным образом обеспечило повышение тарифов на электроэнергию.

Также данные отчетности компаний позволяют объяснить снижение прибыли, которое связывают с ростом операционных расходов: «Однако у компании втрое, до 3 млрд рублей, увеличился резерв под обесценение дебиторской задолженности. Это отражает недостаточно высокую платежную дисциплину потребителей, говорит Илья Фролов из Промсвязьбанка».

К минусам материала можно отнести недостаточно четкое структурирование информации, что затрудняет ее восприятие – первый подзаголовок «Больше передачи и присоединений» не соответствует изложенной под ним информации, которая преимущественно представляет собой данные о динамике выручки компаний, не связанных ни с передачей электроэнергии, ни с присоединениями в отрасли. Например, эксперт объясняет тенденцию в отрасли: «При этом производство электроэнергии в России, по данным Росстата, выросло в 2016 году лишь на 1,9%, отмечает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман. По его мнению,

увеличение выработки энергии – индикатор роста экономики в целом, а опережающее повышение выручки энергокомпаний – “знаковый позитивный момент”. Оно обусловлено, в частности, повышением тарифов». Или так комментируют ситуацию участники рынка: «Выручка от оказания услуг по передаче электроэнергии за 2016 год относительно 2015 года выросла на 33,8%. “Рост обусловлен приведением тарифно – балансовых решений в соответствие с действующим законодательством и частичным возмещением недополученных доходов в предыдущие годы периода регулирования”, – отмечают в компании».

Такие несоответствия сбивают с толку читателей и мешают усваиванию информации.

Источник: https://www.dp.ru/a/2017/03/29/JElektricheskij_podem

Аналитическая статья «Промсвязь-банк заработал на роспуске резервов» (газета «Ведомости», 19.03.2017) на примере финансовой политики одного из крупных игроков российского банковского рынка рассказывает о тенденциях в российской банковской сфере.

На основании данных из корпоративных источников объясняется, что стало причиной получения прибыли банком и расхождения ее величины по РСБУ и МСФО: «Чистая прибыль Промсвязь-банка по международным и российским стандартам существенно разошлась: 2,1 млрд и 12,1 млрд руб. соответственно. По РСБУ большую часть прибыли – 10,1 млрд руб. – банк получил в IV квартале 2016 г. за счет роспуска резервов». При этом прибыль по МСФО составила всего 400 млн руб., так как эти сделки в МСФО не отражаются.

Статья разъясняет, что расхождение этих показателей по РСБУ и МСФО типично для всей отрасли в целом в связи с особенностями требований регулятора по достаточности капитала, ключевому для кредитных организаций: «Чтобы улучшить нормативы достаточности капитала, банки в первую очередь стараются улучшить прибыль по РСБУ, а не по МСФО, отмечает управляющий

директор по банковским рейтингам RAEX Станислав Волков: «Банки восстанавливают резервы в отчетности по РСБУ, а политику резервирования по МСФО существенно не меняют».

Перспективы банка в статье раскрываются через комментарий его представителя, зампреда правления Промсвязь-банка Владимира Мамакина, который озвучивает планы и задачи банка. Он также поясняет, с чем связан двукратный рост объема просроченных кредитов в прошедшем году.

Наиболее интересная для участников рынка часть комментария Мамакина используется в виде врезки – в ней объясняется, как банк будет действовать в случае отмены западных санкций, не имея возможности конкурировать с иностранными банками в борьбе за корпоративных клиентов.

К недостаткам статьи можно отнести отсутствие ключевой мысли: текст представляет собой набор интересных, доступно изложенных особенностей работы крупного российского банка, но никакой конкретной темы при этом не раскрывается.

Источник: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/03/20/681787-promsvyazbank>

Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 31. – ст. 3448.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – ст. 7344.
3. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 11. – ст. 1290.
4. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 № 329 «О Министерстве финансов Российской Федерации», с последующими редакциями. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 31. – 3258.
5. Словарь финансово-экономических терминов / А.В. Шаркова, А.А. Килячков, Е.В. Маркина и др. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2015. – 1168 с.
6. Кокин А.С., Ясенев В.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 512 с.
7. Шеремет А.Д., Шишкова Т.В., Николаева О.Е. Управленческий учет: учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
8. Бабаев Ю.А., И.П. Комиссарова, В.А. Бородин Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
9. Бочаров В.В. Финансовый анализ: краткий курс, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
10. Шеремет А.Д., Шишкова Т.В., Николаева О.Е. Управленческий учет: учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Каким образом проводится финансовый анализ предприятия, что он позволяет выяснить?
2. Для чего используется бухгалтерский, управленческий, налоговый учет?
3. Какие основные принципы используются для бухгалтерского учета?
4. Какие основные элементы содержит бухгалтерский учет?
5. На какие четыре уровня делится система регулирования бухгалтерского учета в России?
6. Как оформляется бухгалтерская отчетность?
7. Чем различаются принципы составления РСБУ и МФО?
8. Основные различия между РСБУ и МФО?
9. Из чего состоят активы и пассивы организации?
10. Чем отличаются оборотные активы от внеоборотных?

Методические рекомендации к лекции «Корпоративные источники информации и финансовая отчетность организаций»

Данная тема является обязательной, поскольку она знакомит студентов с корпоративными источниками информации, а также финансовой отчетностью предприятий, включая финансовый анализ и бухгалтерский учет.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении финансовой отчетности предприятий, а также в формировании у студентов навыков анализа финансовой отчетности и подготовки на их базе журналистских материалов.

Ключевые понятия: корпоративная информация, бухгалтерский учет, налоговый учет, управленческий учет, финансовый анализ, формы отчетности, принципы бухгалтерского учета, система регулирования бухгалтерского учета, международная финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, активы организации, пассивы организации, оборотные активы, внеоборотные активы, собственные средства, заемные средства, основные фонды, текущие активы, нематериальные активы, привлеченные средства, бухгалтерский баланс, отчет об изменении капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках, рентабельность, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Умения

Студенты должны уметь:

- пользоваться корпоративными источниками информации о деятельности предприятия;
- читать финансовые документы предприятия;
- анализировать финансовое состояние предприятия;
- прогнозировать положение предприятия на рынке;

- определять различия международных и российских форм финансовой отчетности;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных финансовой отчетности.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- какую информацию можно получить при помощи финансового анализа;
- каковы основные виды учета на предприятии;
- каковы основные принципы бухгалтерского учета;
- каковы уровни системы регулирования бухгалтерского учета в России;
- каковы основные формы бухгалтерской отчетности по Российским стандартам бухгалтерской отчетности;
- в чем заключаются различия международных и российских форм финансовой отчетности;
- каковы основные статьи бухгалтерской отчетности;
- какова структура активов предприятия;
- какова структура пассивов предприятия;
- что представляет собой бухгалтерский баланс.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности приобретения знаний о корпоративных источниках информации;
- закрепление навыков работы с финансовой отчетностью;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предоставления читательской аудитории качественной деловой информации, полученной в результате финансового анализа деятельности компаний.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает усвоение теоретического материала о корпоративных источниках информации, финансовой отчетности, бухгалтерском учете, обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. Изложение теоретического материала.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия темы журналистом, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и озвучить свои выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

СЕЗОН ДИВИДЕНДОВ: КАКИЕ АКЦИИ ВЫБРАТЬ

Весна на российском фондовом рынке ассоциируется со стойким запахом дивидендов. В последнее время интерес к ним подогревается сокращением инвестиционной активности российских компаний, которые стали направлять больше прибыли на выплаты акционерам. Да и государство не против подлатать бюджет за счет отчислений компаний с госучастием. В ряде случаев дивидендная доходность может превышать самые высокие ставки по банковским вкладам.

Журнал «Деньги», 28.03.2017

Акционеры попали под раздачу

Весной российские эмитенты готовят годовые собрания акционеров. И в их преддверии советы директоров оценивают, сколько из заработанных средств компания может потратить на дивиденды. Пока в большинстве случаев выплаты акционерам проходят один раз в год, поэтому в наступивший период чувствуется повышенное внимание к этому вопросу. Впрочем, медленно, но верно растет число компаний, которые выплачивают дивиденды два, три и даже четыре раза в год, таким образом снижая весеннюю напряженность.

В последние годы выплаты дивидендов публичных компаний, чьи акции торгуются на российской фондовом рынке, стабильно растут. За пять лет их объем удвоился (см. график), тогда как индекс ММВБ за тот период вырос в лучшем случае в полтора раза. Следовательно, выросла и дивидендная доходность рынка.

По оценке председателя совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимира Потапова, средняя дивидендная доходность российского рынка сейчас находится на уровне 5%, что значительно выше доходности, которую предлагают другие развивающиеся рынки. И для такого развития событий есть множество причин.

Как отмечает портфельный управляющий «Альфа-капитала» Эдуард Харин, существенный вклад в это внесло замед-

ление глобального (и как следствие, российского) экономического роста. Следовательно, инвестиции в рост самих компаний уже перестали быть такими рентабельными и низкорискованными и «мажоритарные акционеры сосредоточились на максимизации текущего дохода, а не будущего».

По словам старшего аналитика ИК «Атон» Михаила Ганелина, металлургические компании увязали объем дивидендных выплат с объемом своего денежного потока, а не с чистой прибылью, которая часто подвержена неденежным факторам. Кроме того, как указывает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов, несколько лет высокой инфляции увеличили «бумажную» прибыль компаний, так как амортизационные отчисления даже сокращались из-за списания активов. Заинтересовано повысить поступления от дочерних компаний и государство, которому необходимо закрыть бюджетный дефицит.

Дивиденды на потоке

В мировой практике высокими дивидендами обычно отличаются сектора с высокой капиталоемкостью и низкими темпами роста бизнеса. Как отмечает Александр Головцов, это то, что называется utilities (включая телекомы), сырьевые сектора и финансовый сектор. Однако, по его мнению, специфика России состоит в том, что больше половины экономики контролируют

ется чиновниками. В результате, несмотря на то что российский рынок на 80% состоит из вышеперечисленных секторов, высокой дивидендной доходностью может похвастаться меньше половины эмитентов, и почти все они негосударственные, указывает эксперт. По итогам 2016 года высокую дивидендную доходность – 5–10% – показали компании из разных отраслей. Среди них – «Аэрофлот» и ЛСР, АЛРОСА и «Норильский никель», МТС и «МегаФон», НЛМК и «Северсталь», «РусГидро» и ФСК ЕЭС. При этом, как замечает управляющий активами «Регион Эссет Менеджмент» Андрей Лобанов, наименее привлекательным выглядит банковский сектор. По оценке «Денег», дивидендная доходность обыкновенных акций Сбербанка и ВТБ находится в пределах 3%.

Среди отраслей в первую очередь выделяется металлургия, где госкомпаний почти нет. Больше 10% от курсовой стоимости за следующие 12 месяцев, вероятно, заплатят НЛМК и «Северсталь», оценивает господин Головцов. У них самая лучшая дивидендная политика на российском рынке: выплаты составляют весь чистый денежный поток и могут даже превышать чистую прибыль. Чуть меньше (8–9%) может заплатить акционерам «Норильский никель», хотя это более рискованный вариант, так как его дивиденды не полностью покрыты денежным потоком.

Схожая ситуация по величине выплат у операторов связи: МТС и «МегаФон» потенциально готовы платить 9–10% от цены акций. Однако, как указывает Александр Головцов, существует серьезный риск дополнительных капитальных затрат, которые могут обернуться сокращением выплат во второй половине 2017 года и в 2018 году. Как отмечают аналитики рейтингового агентства АКРА в прошлогоднем исследовании «Дивиденды растут быстрее прибыли и инвестиций», причиной роста капитальных затрат в отрасли послужит строительство инфраструктуры в соответствии с законодательными изменениями в сфере противодействия терроризму. В результате наращивание инвестиционных программ существенно повлияет на уровень долговой нагрузки телекоммуникационных компаний и на их рентабельность. Сохранение дивидендов на прежнем

уровне в случае убыточности возможно за счет нераспределенной прибыли, однако такой вариант приведет к сокращению капитала компаний, что может негативно сказаться на уровне их кредитоспособности, отмечают аналитики агентства.

В других секторах дивидендная доходность на уровне 7–8% прогнозируется по акциям ЛСР, Московской биржи, ЛУКОЙЛа. В энергетике, по оценке Александра Головцова, есть две интересные дивидендные истории, хотя обе долгосрочные. «Энел Россия» и «Юнипро» с большой долей вероятности заплатят 11–12% от текущей цены своих акций, но лишь в конце 2017 и в 2018 годах.

Подарки от власти

Труднопрогнозируемыми остаются дивиденды госкомпаний. Разве что за исключением Сбербанка, который придерживается своей отдельной, но довольно консервативной дивидендной политики. Как оценивает Александр Головцов, если правительство вдруг примет директиву о 50% выплат из чистой прибыли, то за 10% зашкалит дивидендная доходность «Газпрома», «Россетей», ФСК ЕЭС и нескольких МРСК. Это может оказаться приятной неожиданностью для владельцев этих ценных бумаг. Однако пока ситуация склоняется скорее в сторону 25% выплат и, соответственно, вдвое меньшей доходности, считает господин Головцов.

В 2016 году в качестве антикризисной меры было принято решение повысить планку выплат дивидендов с 25% до 50% чистой прибыли по РСБУ или МСФО. Минфин предложил продлить эту норму бессрочно. При этом глава министерства Антон Силуанов считает, что исключений по норме выплаты дивидендов госкомпаниями быть не должно. Однако в правительстве собираются обсуждать дивиденды по каждой крупной госкомпания в отдельности. Аналитики АКРА в своем исследовании отмечают, что выплата дополнительных дивидендов существенно увеличила бы нагрузку на денежные потоки компаний, тогда как у многих компаний они уже отрицательные или близки к нулю. И выплата повышенных дивидендов может идти лишь за счет средств, высвобожденных

из инвестиционных программ. Что, в свою очередь, негативно отразилось бы на кредитоспособности госкомпаний.

Смутные привилегии

На российском рынке практически не осталось привилегированных акций. Среди наиболее ликвидных – префы Сбербанка, «Сургутнефтегаза», «Татнефти», «Транснефти». Как отмечает Владимир Потапов, среди торгуемых необходимо обращать внимание на устав компании, так как в каждом конкретном случае прописаны различные условия. Но в целом стоит отметить, что дивидендная доходность привилегированных акций лучше защищена и исторически по ним доходность выше. Впрочем, бывшие некогда лидерами по дивидендной доходности привилегированные акции «Транснефти» уже не радуют инвесторов. По итогам 2016 года она не превысит 1%.

Вместе с тем самые резкие колебания дивидендов происходили по префам «Сургутнефтегаза», прибыль которого по РСБУ сильно зависит от переоценки огромных валютных авуаров компании. Например, в 2014 году выплаты утроились, но за 2016 год они могут быть символическими (менее 2%). Вместе с тем по итогам 2017 года дивиденды по этим ценным бумагам могут превысить 10% от курсовой стоимости. Только если рубль к 31 декабря ослабнет против доллара хотя бы до 63 руб./\$, оговаривается Александр Головцов. Из остальных префов интерес представляют ценные бумаги «Ростелекома» (доходность около 10%, с риском сокращения выплат в 2018 году) и «Россетей»,

где остаток дивиденда за 2016 год должен составить 36 коп. – почти 18% от текущей курсовой стоимости.

Дивиденды – это надолго

Но все же дивидендные акции не альтернатива банковским вкладам, несмотря на то что для отдельных компаний дивидендная доходность достигает двузначных значений и превышает ставки по депозитам. Это инструменты с разной степенью риска. Депозиты – консервативный инструмент, его предназначение – сохранить сбережения. Их возврат и выплата процентов по ним, пусть и в ограниченных размерах, гарантируются государством. Акции – один из самых рискованных инструментов, который в благоприятных условиях позволяет приумножить вложения. А дивиденды просто приятное дополнение. При этом никто не гарантирует ни размер выплат, ни тем более стоимость ценных бумаг.

По статистике наилучшую динамику относительно рынка дивидендные акции показывают примерно за месяц до объявления размера выплаты и пару недель после физического осуществления выплаты (за счет реинвестирования дивидендов большинством держателей). Однако, по словам Александра Головцова, по мере распространения квартальных выплат «этот эффект размывается и играет все меньшую роль». В такой ситуации лучшая стратегия – это купить акцию с высокими и растущими выплатами, обеспеченными денежным потоком, и держать ее как можно дольше. По мнению Эдуарда Харина, формировать портфель необходимо минимум на один-два года.

РОСТ ТАРИФОВ ПОЗВОЛИЛ ПЕТЕРБУРГСКИМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ НАРАСТИТЬ ВЫРУЧКУ

Выручка петербургских компаний, работающих в сфере электроэнергетики, выросла в 2016 году с 7 до 50%. Им помог рост тарифов и более активное подключение потребителей.

Портал DP.ru, 30.03.2017

Петербургские публичные электро-энергетические компании отчитались о финансовых результатах за 2016 год. Все они – «Ленэнерго», «МРСК Северо – Запада» и ТГК – 1 – показали рост выручки. В фаворитах оказалась компания «Ленэнерго». Но рост операционных расходов позволил получить прибыль не всем компаниям. Аналитики считают, что в 2017 году они улучшат свои результаты.

Больше передачи и присоединений

Выручка компаний сектора электроэнергетики росла и в России в целом. Так, у «Мосэнерго» она выросла по российским стандартам бухучета (РСБУ) на 16%, у ФСК ЕЭС по международным стандартам (МСФО) – на 37%. При этом производство электроэнергии в России, по данным Росстата, выросло в 2016 году лишь на 1,9%, отмечает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

По его мнению, увеличение выработки энергии – индикатор роста экономики в целом, а опережающее повышение выручки энергокомпаний – «знаковый позитивный момент». Оно обусловлено, в частности, повышением тарифов.

Самую бодрую динамику показателей среди петербургских компаний показало ПАО «Ленэнерго» (основные владельцы: ПАО «Россети» – 67,48% и Петербург – 28,8%). Выручка «Ленэнерго» по стандартам российского бухучета (РСБУ) за год выросла на 40,1%, до 61,3 млрд рублей, по международным стандартам (МСФО) – на 51%, до 59 млрд рублей.

Выручка от оказания услуг по передаче электроэнергии за 2016 год относительно 2015 года выросла на 33,8%. «Рост обусловлен приведением тарифно – балансовых

решений в соответствие с действующим законодательством и частичным возмещением недополученных доходов в предыдущие годы периода регулирования», – отмечают в компании.

Выручка от технологического присоединения составила почти 6,5 млрд рублей (рост в 2,3 раза), при этом себестоимость от этого вида деятельности составила чуть более 0,5 млрд. «Сохранение этого позитивного фактора в 2017 году и далее будет зависеть от наличия новых производственных проектов в регионе, предприятиям которых потребуются присоединение к сетям «Ленэнерго», – отмечает аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Калачев.

«Ленэнерго» закончило год с прибылью согласно отчетности и по РСБУ, и по МСФО. По РСБУ прибыль составила 7,6 млрд рублей против убытка 5,9 млрд в 2015 году. Согласно данным отчетности по МСФО, компания закончила с плюсом и 2015 год, но за год ее прибыль выросла почти в 54 раза – до 7,7 млрд рублей. На показатели консолидированной отчетности повлияло то, что «дочки» «Ленэнерго» – АО «СПбЭС» и АО «ПЭС» – вошли в состав группы только в конце 2015 года.

В январе 2017 года завершился перевод их производственного персонала компаний в «Ленэнерго».

Пока непонятно, какое решение примет правительство в отношении 4,3 млрд рублей, которые были выделены «Россетями» на исполнение обязательств по техприсоединению. Эти средства власти могут как оставить в компании для развития, так и попросить вернуть.

Генерация выручки

ПАО «ТГК – 1» (основные акционеры: «Газпром энергохолдинг» – 51,79% и фин-

ская Fortum – 29,45%) также показало рост выручки. За год этот показатель вырос на 14,3%, до 74,5 млрд рублей, по РСБУ. Консолидированная финансовая выручка по МСФО увеличилась сопоставимо – на 13,6%, до 78,9 млрд рублей. Среди факторов роста выручки в компании называют рост объема выработки электроэнергии теплоэлектростанциями при приоритетной загрузке новых высокоэффективных энергоблоков, а также увеличение на 7,5% среднегодовой цены реализации на рынке на сутки вперед (сегмент, в котором тарифы определяются на свободном рынке ежедневно. – Ред.).

Еще один фактор роста выручки – увеличение отпуска тепловой энергии из – за более холодной зимы.

Показатели прибыли повели себя не так равномерно – согласно РСБУ, она выросла на 35,9%, но по МСФО сократилась на 8,6% – показатели составили 3,6 млрд рублей и 5,3 млрд рублей соответственно. Уменьшение консолидированной прибыли в компании связывают прежде всего с фиксацией убытка от обесценения основных средств.

Аналитики считают более значимым фактором опережающий рост операционных расходов на 8,8 млрд рублей (14,4%). «В сравнении с этим начисление резерва под обесценение основных средств не является столь значимой статьей расходов. Оно хотя и повысилось в 5,9 раза, но в абсолютном значении увеличение составило только 1,09 млрд рублей (с 0,22 млрд до 1,31 млрд)», – поясняет Марк Гойхман, добавляя, что этот фактор не будет довлеющим и в 2017 году.

Однако у компании втрое, до 3 млрд рублей, увеличился резерв под обесценение дебиторской задолженности. Это отражает недостаточно высокую платежную дисциплину потребителей, говорит Илья Фролов из Промсвязьбанка.

Недостаточный рост

Распределительная компания «МРСК Северо – Запада» (55,38% у «Россетей») также столкнулась с опережающим ростом операционных расходов. Консолидированная выручка компании и ее «дочек» по МСФО выросла на 7,5%, до 45,5 млрд рублей, по РСБУ выручка выросла на 7,1%. Чистая прибыль за этот период сократилась на 29,1% по РСБУ, до 456,9 млн рублей, и на 28,3% по МСФО, до 584,6 млн рублей.

Это обусловлено обесценением основных средств, обесценением просроченной дебиторской задолженности, ростом заработной платы и ростом стоимости услуг по передаче электроэнергии. «Несмотря на это, в целом результаты можно оценить позитивно. Часть факторов не будет оказывать в наступившем году столь отрицательного влияния, например, можно не ожидать масштабного обесценения основных средств», – говорит Алексей Калачев.

ИЛЬЯ ФРОЛОВ, старший управляющий по исследованиям и анализу отраслей и рынков капитала Промсвязьбанка: Сектор электроэнергетики в России по итогам 2016 года продемонстрировал внушительный рост капитализации. Отраслевой индекс «ММВБ Электроэнергетика» прибавил по итогам прошлого года 110%, вчетверо опередив рост базового индекса Московской межбанковской валютной биржи (см. графики цен акций петербургских компаний. – Ред.). На мой взгляд, основными факторами взрывного роста капитализации электроэнергетических компаний выступила стабилизация и даже некоторое улучшение фундаментальных условий бизнеса, что позволило федеральным компаниям нарастить прибыльность, и возникшая в связи с этим перспектива дивидендных выплат. Ведь несмотря на рост котировок, дивидендная доходность по ряду акций электроэнергетических компаний по итогам 2016 года должна получиться двузначной.

ПРОМСВЯЗЬБАНК ЗАРАБОТАЛ НА РОСПУСКЕ РЕЗЕРВОВ

Этот показатель дал чистой прибыли прирост в 10 млрд рублей по РСБУ по сравнению с МСФО.

Газета «Ведомости», 19.03.2017

Чистая прибыль Промсвязьбанка по международным и российским стандартам существенно разошлась: 2,1 млрд и 12,1 млрд руб. соответственно. По РСБУ большую часть прибыли – 10,1 млрд руб. – банк получил в IV квартале 2016 г. за счет роспуска резервов.

«Из-за специфики отчетности по РСБУ мы вынуждены были держать резервы по ряду клиентов, фактически не относящихся к проблемным», – объяснял тогда зампред правления Промсвязьбанка Владимир Мамакин.

Эти сделки не отразились в МСФО – банк заработал лишь 400 млн руб. в IV квартале. Это Мамакин в пятницу объяснил все той же спецификой отчетности: «Мы никогда не сможем обеспечить более-менее равные резервы по МСФО и РСБУ. Была погашена часть кредитов, которая по РСБУ была зарезервирована сильно, а по МСФО была оценена по справедливой стоимости. Поэтому по МСФО у нас роспуск резервов по погашению этого портфеля плюс-минус нулевой, а по РСБУ было большое восстановление».

Чтобы улучшить нормативы достаточности капитала, банки в первую очередь стараются улучшить прибыль по РСБУ, а не по МСФО, отмечает управляющий директор по банковским рейтингам RAEX Станислав Волков: «Банки восстанавливают резервы в отчетности по РСБУ, а политику резервирования по МСФО существенно не меняют».

Разница в заработках могла бы быть еще больше. Если бы Промсвязьбанк не сократил отчисления в резервы, его прибыль по МСФО была бы меньше или же банк получил бы убыток, говорит аналитик Райф-

файзенбанка Денис Порывай. В 2016 г. он направил в резервы 30,7 млрд руб. против 47,3 млрд в 2015 г.

В то же время просроченные кредиты свыше 90 дней за 2016 г. выросли в 2 раза – до 72,7 млрд руб. (8,5% от портфеля). У банка не появилось больше проблемных кредитов, заверил Мамакин: в прошлом году Промсвязьбанк пересмотрел подход к проблемным заемщикам. Даже если просрочка по кредиту была меньше 90 дней, но в банке понимали, что клиент не погасит долг, его взыскивали через суд, объясняет он: «Это привело к тому, что часть проблемного портфеля вызрела в просроченные кредиты». Резервов банк отчислил меньше из-за более успешного взыскания, чем ожидалось, говорит он. Покрытие резервами просроченных долгов сейчас составляет 94%, говорит Мамакин, а в 2015 г., когда банк создал рекордные провизии, было 200%. «В 2015 г. банк получил вливания в капитал и потому имел возможность создавать такие резервы», – напоминает аналитик Moody's Лев Дорф.

Чтобы не обращаться за поддержкой акционеров в этом году, банку нужно заработать около 10 млрд руб. по РСБУ, говорит Мамакин. Нарастивать кредитный портфель банк в этом году не будет, сказал Мамакин, но проведет его ребалансировку – банк рассчитывает уравнивать доли розничных, корпоративных кредитов и ссуд малому и среднему бизнесу (МСБ; см. врез). По итогам 2016 г. объем корпоративного портфеля составил 676 млрд руб. (сокращение на 1% за год), портфель МСБ – 38 млрд руб. (сокращение на 21%), розничный – 69 млрд руб. (рост на 2%).

ЛЕКЦИЯ «ИНФОРМАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР ФОНДОВОГО РЫНКА»

Биржа как система торговли ценными бумагами

Биржа выступает организатором торгов, где продавцы и покупатели заключают сделки в соответствии с правилами, установленными биржей. Биржи делятся на три вида: фондовые, товарные и валютные.

Фондовая биржа организует торги ценными бумагами и финансовыми инструментами: акциями, облигациями, фьючерсами, опционами, свопами, деривативами. При этом биржа гарантирует исполнение сделок, которые заключаются в ходе торгов, принимая на себя риски невыплат. В ходе торгов на основе спроса и предложения формируются котировки (рыночные цены) на ценные бумаги.

«Фондовая биржа, как вторичный рынок, предполагает покупку-продажу ценных бумаг, пришедших с первичного рынка. На этом рынке обращаются, однако, не все ценные бумаги, находящиеся в обращении, а лишь те, которые соответствуют определенным требованиям, выдвигаемым биржей. Поэтому для того, чтобы ценные бумаги стали биржевым товаром, они проходят процедуру допуска, которая в США, Англии и России получила название «листинг». Во Франции это называется «интродукция», в Германии – «допуск». Листинг ценных бумаг – это совокупность определенных процедур, проводимых биржей при содействии эмитента (управляющей компании) или их официальных представителей с целью включения ценных бумаг в котировальные листы биржи и осуществления контроля за соответствием ценных бумаг (а также эмитентов ценных бумаг) требованиям, предъявляемым к ним согласно правилам биржи».¹

В биржевых торгах участвуют профессиональные участники рынка ценных

бумаг, за исключением трейдеров, которыми могут быть и частные инвесторы.

Трейдер заключает сделки от своего имени для получения прибыли для себя самого. Трейдерами могут быть как частные лица, так и организации, например, банки или инвестиционные компании. Чтобы участвовать в торгах, нужно открыть брокерский счет. На бирже в России напрямую это могут делать только лицензированные брокеры, поэтому частные лица открывают брокерские счета через посредничество профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Брокер – это посредник, который продает и покупает ценные бумаги и финансовые инструменты по поручению клиента, получая за это вознаграждение. Клиент может заключить договор на брокерское обслуживание и точно оговаривать, что именно и по каким ценам для него покупает и продает брокер, либо заключить с брокером договор доверительного управления и разрешить ему торговать ценными бумагами по своему усмотрению. В России брокерские услуги предоставляют специализированные брокерские компании, финансовые компании и банки.

Дилер (его функцию может выполнять дилинговый центр) – это посредник, который сам выступает в роли продавца и покупателя ценных бумаг и финансовых инструментов для клиента. Поэтому дилер не получает вознаграждения от клиента за посреднические услуги, он зарабатывает на разнице между ценой покупки и продажи.

«Действия дилеров на рынке ценных бумаг отличаются большей масштабностью, чем действия брокеров, поэтому дилерские фирмы обладают более значительным капиталом, чем брокерские компании. Этот капитал они увеличивают за счет прибыли и комиссионных. Дилерские операции осуществляются на основе котировок ценных бумаг, которые

¹ Стародубцева Е. Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 98.

могут быть объявлены только дилером. Дилер берет на себя обязательство по поддержанию минимального количества котировок по каждой котируемой бумаге. А все остальные участники торговли (брокеры) при выполнении клиентских заказов должны обращаться к дилерам соответствующих ценных бумаг».²

На российских биржах брокерские и дилерские услуги могут предоставлять только юридические лица, эта деятельность требует обязательного получения лицензии в Центральном банке РФ. Кроме того, для участия в биржевых торгах брокеры и дилеры должны пройти аккредитацию на бирже.

«По видам сделки бывают простыми (твердыми), когда происходит реальная покупка-продажа ценной бумаги, и спекулятивными, когда не происходит реальной передачи ценных бумаг.

В них объектом купли-продажи служат не сами ценные бумаги, а контракты, обязательства на их поставку. Занимаются этими сделками брокеры, и это является важной статьей их дохода. Брокеры заключают друг с другом сделку на покупку и затем на продажу ценных бумаг, угадавший изменение курса ценной бумаги получает маржу. Брокеры платят друг другу маржу, так как у них нет ни денег, ни ценных бумаг. Реального движения денег и ценных бумаг не происходит. При этом брокеры бывают «быками» и «медведями», разрушающими рынок (увеличивают нестабильность курса). «Быки» играют на повышение курса. «Бык» покупает ценную бумагу по курсу, зафиксированному при заключении сделки, и затем ждет повышения курса либо сам стремится повлиять на курс в сторону его повышения. Для этого используется стратегия метода украшения витрины (курс будет расти, когда будет расти спрос на данную ценную бумагу) и начинается рекламирование эмитента и его ценных бумаг либо скупаются ценные бумаги, что и приводит к росту курса. В случае удачного стечения обстоятельств к моменту завершения сделки он сможет про-

дать ценную бумагу дороже и выиграть на курсовой разнице. «Медведи» играют на понижение курса: продают акции, которых у них нет в наличии, по действующей цене с условием передать купленное покупателю через некоторый срок в надежде, что по истечении срока сделки цены снизятся. Если предположение оправдывается, то «медведь» к моменту истечения срока сделки имеет возможность закупить ценные бумаги по низкой цене, рассчитаться по всем сделкам и получить прибыль».³

Ряд профессиональных участников рынка ценных бумаг не участвует в торгах, но предоставляет услуги, необходимые для оформления биржевых сделок. Это клиринговые компании, депозитарии и регистраторы.

Клиринговые компании осуществляют расчеты между участниками рынка, контролируя регистрацию ценных бумаг на счетах покупателей и зачисление денег на счета продавцов.

Депозитарные компании (депозитарии) обеспечивают хранение ценных бумаг, открывая клиентам так называемые счета «депо» на которых учитываются имеющиеся у них ценные бумаги.

Компании-регистраторы ведут реестры владельцев ценных бумаг.

Основные мировые биржи

Крупнейшей в мире фондовой биржей по обороту торгов с XX века стала NYSE (New York Stock Exchange) – Нью-Йоркская фондовая биржа, старейшая в США.

NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) – электронная биржа, которая специализируется на акциях высокотехнологичных компаний (производство электроники, программного обеспечения, связь, биотехнологии и т. п.).

Это первая в мире фондовая электронная площадка, основанная в 1971 году Национальной ассоциацией дилеров ценных бумаг (NASD). NASDAQ занимает первое место в мире по количеству сделок в день.

2 Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 69.

3 Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 110.

Вторая по обороту торгов биржа США – AMEX (American Stock Exchange) – Американская фондовая биржа. Благодаря более либеральным требованиям листинга по сравнению с NYSE и NASDAQ, на ней обращаются акции мелких и средних компаний.

Вторая крупнейшая биржа Северной Америки расположена в Канаде.

Главной площадкой южноамериканского континента является Бразильская фондовая биржа.

В Европе крупнейшей фондовой биржей стала Euronext. Это первая международная европейская биржа, объединяющая Парижскую, Амстердамскую, Брюссельскую и Португальскую фондовую биржи, а также LIFFE (London International Financial Futures and Options Exchange) – Лондонскую международную биржу финансовых фьючерсов и опционов. В 2007 году Euronext была куплена Нью-Йоркской фондовой биржей.

Среди европейских бирж к числу крупнейших в мире относятся LSE (London Stock Exchange), FBW FWB (Frankfurter Wertpapierbörse) – Франкфуртская фондовая биржа, SWX (Swiss Exchange) – Швейцарская биржа, образованная в 1995 году в результате слияния фондовых бирж Женевы, Базеля и Цюриха.

В азиатском регионе к числу крупнейших в мире относятся TSE (Tokyo Stock Exchange) – Токийская фондовая биржа, HKEx (Hong Kong Exchange and Clearing Ltd) – Гонконгская фондовая биржа и SSE (Shanghai Stock Exchange) – Шанхайская фондовая биржа, основанная в 1990 году.

Крупнейшей в России является «Московская биржа ММВБ-РТС» (MICEX), образованная в 2011 году в результате слияния крупнейшей в стране фондовой биржи ММВБ и товарной биржи РТС.

Понятие фондового индекса. Основные биржевые индексы – Доу-Джонс, S&P 500, DAX, FTSE 100, NIKKEI, Shanghai Composite, ММВБ, РТС

Фондовый (биржевой) индекс – это показатель изменения цен на активы. Биржевой индекс рассчитывается как среднее арифметическое стоимости оп-

ределенной группы ценных бумаг, объединенных по какому-либо признаку, например, это могут быть ценные бумаги предприятий одной отрасли либо предприятия одной величины по капитализации.

Для фондового рынка имеет значение динамика биржевого индекса, которая отражает изменение спроса и предложения на рынке ценных бумаг и позволяет прогнозировать дальнейшее развитие событий.

В зависимости от того, какие ценные бумаги составляют выборку, используемую для расчета биржевого индекса, он может характеризовать рынок в целом, рынок определенного класса ценных бумаг (государственные обязательства, корпоративные облигации, акции и т. п.), отраслевой рынок (ценные бумаги компаний одной отрасли: телекоммуникации, транспорт, страхование, сектор высоких технологий и т. п.). Сравнение динамики различных индексов может показать, какие сектора экономики развиваются самыми быстрыми темпами. Индекс может представлять национальный рынок акций в целом или определенную торговую площадку на этом рынке (например, индекс ММВБ).

Таким образом, фондовые индексы дают возможность проанализировать состояние фондового рынка в прошлые периоды времени, выявить определенные тенденции, на основе которых могут быть сделаны прогнозы на будущее. С помощью биржевых индексов можно судить также о состоянии экономики всей страны. Инвесторам они позволяют оценить состояние собственного портфеля ценных бумаг.⁴

В мире насчитывается более 2000 видов биржевых индексов. Индексы рассчитывают биржи, рейтинговые агентства, инвестиционные банки, брокерские конторы, консалтинговые компании и информационные агентства.

В конце названия фондовых индексов может стоять цифра, отображающая число акций, на основании которых расчи-

⁴ Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 121.

тывается индекс: CAC 40, Nikkei 225, S&P 500. Например, S&P 500 (индекс рейтингового агентства Standard & Poor's) рассчитывается на основе котировок акций 500 ведущих компаний страны.

Выборка сделана по капитализации – в этот список входит примерно 80% общей капитализации компаний, торгуемых на NYSE

Первый в мире фондовый индекс создал американский финансист Чарльз Доу в 1884 году, в честь которого этот индекс и получил свое название – Dow Jones Transportation Average. Позже, в 1896 году на его основе был создан другой индекс, Dow Jones Industrial Average, который рассчитывался на основе стоимости акций ведущих промышленных компаний США и стал самым известным по всему миру как «индекс Доу-Джонса». Это и сегодня самый известный в мире американский биржевой индекс.

Вторым наиболее известным американским фондовым индексом считается S&P500.

Для европейских рынков наибольшее значение имеют фондовые индексы FTSE 100, DAX, CAC 40.

Индекс Лондонской фондовой биржи FTSE 100 рассчитывается на основе стоимости акций 100 компаний с наивысшей капитализацией.

Индекс DAX рассчитывается Франкфуртской фондовой биржей на основе значения цен акций 30 крупнейших немецких корпораций банковской сферы, автомобильной, химической и других отраслей.

Индекс Парижской фондовой биржи CAC 40 рассчитывается на основе стоимости акций 40 французских предприятий тяжелой промышленности, банковского и гостиничного сектора, аэрокосмической промышленности, сферы телекоммуникаций.

Для азиатских рынков наибольшее значение имеют биржевые индексы Nikkei 225 и SSE Composite. Фондовый индекс Nikkei 225 рассчитывает Токийская фондовая биржа на основе стоимости ценных бумаг 255 японских компаний. Индекс SSE Composite («Шанхай Композит») рассчитывается на основе значе-

ния цен всех акций, которые торгуются на Шанхайской фондовой бирже.

В России ключевых фондовых индикаторов два: индексы ММВБ и РТС. Оба индекса рассчитываются по одному принципу, на основе значения цен 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных на ММВБ-РТС.

Разница состоит в том, что расчет индекса ММВБ осуществляется на основе цен акций, выраженных в рублях, а расчет индекса РТС – на основе цен акций, выраженных в долларах.

Фондовые индексы и журналистика

Изменения фондовых индексов широко используются в деловой журналистике как оперативный повод для новостей и как фактура для подготовки обзоров и аналитических статей.

В то же время новости, опубликованные в СМИ, способны спровоцировать резкие колебания биржевых индексов, поскольку они чувствительны к изменениям в политической обстановке, корпоративным новостям, заявлениям финансовых регуляторов, таких как ФРС и ЕЦБ, макроэкономическим данным (росту и падению объемов производства, цен на нефть, потребительских расходов и т. п.).

Например, в ноябре 2016 года большинство крупных биржевых индексов обрушились после того, как стало ясно, что 45-м президентом США станет Дональд Трамп. Индекс Dow Jones упал сразу на 800 пунктов, или на 4,4%, что превысило показатели падения после теракта 11 сентября 2001 года. Вслед за американскими биржевыми индексами обрушились и другие мировые рынки: японский Nikkei снизился на 5%, европейский Euro Stoxx 50 упал на 4%.

Падение биржевых индексов объясняется тем, что инвесторы свернули деловую активность и начали переключаться из акций в золото, как в традиционную «тихую гавань» для капитала, пока не станет ясно, чего ожидать от нового президента США. Цена на золото

на следующий день после выборов, повысилась более чем на 4%, или \$ 60, до \$ 1320 за унцию.

В июне 2016 года биржевые индексы рухнули после новостей о выходе Великобритании из Евросоюза.

В 2011 году биржевые индексы Европы и России обрушило заявления члена совета управляющих ЕЦБ Юргена Штарка, что кризис суверенных долгов распространился не только на «периферийные» страны еврозоны, но и на «ключевые», а также затронул экономики за пределами Европы.

Однако биржевые индексы точно так же взлетают на новостях. Например, в августе 2015 года биржевые индексы в США резко выросли на фоне надежд на стабилизацию на мировых рынках после того, как Народный банк Китая снизил уровень учетной ставки, чтобы стимулировать экономику.

В ноябре 2011 года фондовые индексы по всему миру взлетели после заявления греческого премьер-министра о том, что правительство может отказаться от идеи референдума по антикризисной программе. Индекс крупнейших предприятий Европы Dow Jones Euro Stoxx 50 вырос на 2,45%, французский индекс CAC 40 вырос на 2,73%, Nasdaq Composite – на 2,2%.

Источники данных о рынках акций

Первоисточником данных об акциях служат эмитенты. На их сайтах можно узнать полную информацию о первичных и дополнительных выпусках акций, о выплате дивидендов, о продаже крупных пакетов, об обратном выкупе (buy back), оферте (обязательном предложении выкупить акции по определенной цене в случае приобретения более 30% акций).

«Во время освещения информации о рынке ценных бумаг необходимо получать информацию о биржевых торгах.

В этом случае журналисты делают упор на:

- актуальной стоимости ценной бумаги (значении индекса);
- приросте стоимости (значения индекса) за выбранный период;
- объеме торгов;

- минимальной / максимальной стоимости (значениях индекса) за выбранный период».⁵

Все биржи публикуют информацию об итогах торгов с указанием объемов сделок по каждому виду ценных бумаг и сложившихся за день ценах.

На сайте биржи в открытом доступе размещены данные об участниках торгов, аккредитованных брокерах, перечень торгуемых акций, котировки, динамика их изменений, итоги торгов, данные об эмитентах и выпущенных ими акциях. Также биржи публикуют новости и обзоры по рынку акций.

Регуляторы (в России – Центральный банк РФ) публикуют данные о зарегистрированных проспектах эмиссии: сколько акций, какого типа (обыкновенные, привилегированные) и по какой номинальной цене планируется разместить на рынке.

Кроме того, информацию по рынку акций аккумулируют и публикуют на своих сайтах инвестиционные и брокерские компании, профессиональные объединения участников рынка ценных бумаг, а также специализированные сайты для участников рынка ценных бумаг, такие как Quote.ru, Investfunds.ru, Finversia.ru, «Финам». Они сообщают данные не только по российскому рынку ценных бумаг, но и по торгам российских компаний на иностранных биржах.

Графические инструменты

Профессиональные инвесторы принимают решения о покупке и продаже ценных бумаг на основе технического анализа динамики цен на них. Технический анализ позволяет выявлять закономерности движения курсов ценных бумаг на заданный период времени для выявления тенденций на рынке и их устойчивости. Это позволяет увидеть изменение тренда на самой ранней стадии и принять решение о покупке или продаже ценной бумаги.

⁵ Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 443.

Основным инструментом технического анализа служат графики, на которых отображены цены на акции в течение определенного периода времени.

«Очевидно, что современному инвестору нет необходимости вручную строить и рисовать графики – за него это сделает компьютер. Существует большое количество прикладных программ технического анализа (Windows On WallStreet, Metastock и др.).

Столбиковые диаграммы показывают изменение цен на данные ценные бумаги за определенные периоды времени. При построении таких диаграмм по горизонтальной линии графика откладывается время, а по вертикальной оси – цены. При этом цены изображаются в виде вертикальной линии, которая соответствует определенному периоду времени (дню, неделе, месяцу)».⁶

Торговая платформа позволяет открывать до 100 графиков одновременно, настраивать их внешний вид и представляемую информацию, накладывать и удалять различные объекты и индикаторы. Сервис сравнения акций позволяет выбрать интересующие инвестора инструменты и сравнить динамику котировок на заданном временном диапазоне.

Использование данных о рынках акций в материалах СМИ

Данные о рынках акций используются деловыми СМИ в материалах, посвященных состоянию экономики – в глобальном масштабе, на уровне стран и отдельных отраслей.

«Сами по себе торги акциями редко привлекают внимание журналистов, а вот резкие изменения индекса практически всегда становятся информационным поводом.

Также информационным поводом практически всегда становится IPO и SPO...».⁷

Рост или падение биржевых индексов, а также цен на акции ведущих компаний

в отраслях и секторах служат индикаторами различных макроэкономических процессов: например, падение индекса Доу-Джонса отражает ухудшение показателей американской экономики, а падение Nasdaq Composite – спад развития высокотехнологичных отраслей.

Колебания котировок крупных компаний и биржевых индексов служат постоянными темами для новостей в деловых СМИ.

Падение акций лидеров того или иного рынка говорит о снижении доходности в этом бизнесе.

Например, падение акций нефтедобывающих и металлургических компаний говорит о снижении темпов роста промышленности и экономики в целом. И наоборот – рост акций телекоммуникационных компаний отражает подъем в этой отрасли.

Поэтому, оценивая положение дел в той или иной отрасли и перспективы ее развития, деловые СМИ используют данные рынка акций как основу для своих выводов.

В то же время падение акций крупных игроков рынка служит поводом поднять вопрос о спаде в той или иной отрасли и значении этого явления для экономики в целом.

Отдельную тему составляют крупные сделки с акциями, слияния и поглощения компаний, которые означают передел рынков. Такие сделки затрагивают конкурирующие компании, поставщиков и потребителей, поэтому деловые СМИ проявляют к ним большое внимание.

Наиболее популярные у журналистов аспекты функционирования рынка акций. IPO, SPO, их процедура

Если предприятие выпускает акции впервые, это называется первичным размещением, обычно в деловом обороте используется термин на английском – IPO (Initial Public Offering), что в переводе означает первое публичное предложение. При первичном размещении акции сначала предлагаются по номинальной цене, установленной эмитентом, но в ходе торгов определяется их рыночная цена, ко-

6 Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 135.

7 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 443.

торая может превосходить номинальную в несколько раз и больше.

«Исходным звеном функционирования рынка ценных бумаг в определенной степени является первичный рынок. На нем основные эмитенты (государство, муниципалитеты, промышленные компании и кредитные институты) осуществляют эмиссию и первоначальное размещение ценных бумаг, которые впоследствии либо «осядут» у инвесторов, либо перейдут на вторичный рынок».⁸

В дальнейшем для привлечения капитала предприятие может выпустить еще акции (дополнительная эмиссия), этот процесс называется SPO (Secondary Public Offering), вторичное публичное предложение.

IPO и SPO всегда вызывает интерес у журналистов, особенно, если речь идет о приватизации государственных компаний. Во-первых, публичное размещение акций может привести к изменению политики компании, если состав ключевых акционеров изменится. Во-вторых, деятельность компании становится прозрачной, так как публичные компании обязаны предоставлять свою отчетность для открытого доступа. В-третьих, обычно за счет средств, привлеченных от продажи акций, компания может либо решить свои проблемы, либо реализовать планы развития.

Терминология: ценовой коридор (диапазон), организатор, букраннер, переподписка, депозитарная расписка и т. п.

Акция – ценная бумага, подтверждающая долевое участие своего держателя в капитале акционерной компании и дающая ему право голоса на собрании акционеров и право на получение части дохода в виде дивидендов.

Эмиссия – выпуск в свободное либо ограниченное обращение ценных бумаг (в том числе акций), то есть продажа инвесторам.

Эмитент – организация, которая выпускает в обращение ценные бумаги.

Организатор – (Global Coordinator) компания, выбранная эмитентом для организации и координации процесса размещения акций.

Андеррайтер – компания, гарантирующая эмитенту акций их размещение на рынке на согласованных условиях за специальное вознаграждение.

Проспект эмиссии (Prospectus) – документ, предназначенный для инвесторов, который включает информацию об эмитенте, о его финансовой политике, о предстоящем выпуске.

Книга заявок – список всех приказов на покупку и продажу, составленный ведущим андеррайтером.

Букраннер – в ходе IPO управляет книгой заявок, собирает заявки инвесторов, определяет окончательную цену размещения и формирует пул инвесторов, которые в конечном счете станут акционерами компании.

Ценовой коридор (PriceRange) – диапазон цены предложения акций, ожидаемый компанией при подготовке к IPO. Он обязательно устанавливается при согласовании параметров размещения с регистрирующими органами, однако затем может меняться в зависимости от спроса на акции, рыночных ожиданий и прочее.

Переподписка (Oversubscribed) – ситуация, когда инвесторы подписались в книге заявок на большее количество акций, чем может быть предоставлено в ходе IPO. При большой переподписке (в 1,5–2 раза), говорят о том, что IPO является «горячей» сделкой.

Депозитарная расписка – вид производной ценной бумаги, которая удостоверяет право собственности на определенное количество акций иностранного эмитента. Владелец депозитарной расписки получает право требовать от ее эмитента получения соответствующего количества акций и оказания услуг, связанных с осуществлением прав акционера.

Широко распространены ADR – американские депозитарные расписки, которые используют иностранные компании для выхода на фондовый рынок США, а также глобальные депозитарные расписки – GDR, имеющие хождение главным образом в Европе.

⁸ Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 71.

Публичная информация как фактор влияния на стоимость акций конкретного эмитента и динамику фондового рынка

Цены на акции подвержены колебаниям, они могут вырасти или упасть на десятки процентов за один день. «Акции отличаются тем, что их рыночная стоимость может сильно изменяться за короткий промежуток времени (это качество называется волатильностью). Это вызывает интерес не только долгосрочных инвесторов, но и спекулянтов, которые на быстрой покупке и перепродаже одних и тех же бумаг могут получать высокую прибыль».⁹

Стоимость акций меняется под воздействием спроса и предложения на фондовом рынке. Если спрос на акции компании превышает предложение, они растут в цене, если предложение превышает спрос – акции падают в цене. Поэтому главный фактор, влияющий на цены акций – настроение инвесторов. На фондовом рынке одновременно торгует множество людей, это частные инвесторы, банки, управляющие компании, различные фонды.

«Благодаря рынку ценных бумаг происходит переток денежных ресурсов из морально устаревших отраслей и предприятий в более современные, предполагающие наибольшую рентабельность вложений. Это связано с тем, что доход по ценным бумагам (прежде всего акциям) зависит от прибыли предприятия: чем больше прибыль, тем больше доход по ценным бумагам, чем больше доход по ценным бумагам, тем больше на них спрос, а следовательно, и курс ценной бумаги на вторичном рынке».¹⁰

Если инвесторы ожидают роста экономики и прибыли компаний, они будут покупать акции, если они ожидают падения или снижения прибыли, то будут продавать. Большинство инвесторов легко поддается влиянию новостного фона и слухов. Поэтому курс акций может рез-

ко измениться после публикации в СМИ негативной или позитивной новости о компании. Негативные новости вокруг какой-нибудь компании, отрасли или страны могут заставить пугливых инвесторов продать свои акции, что вызовет снижение их цен. И, наоборот, новость, благоприятная для компании, например, о получении крупного госзаказа или росте цен на ее продукцию повышает спрос на акции.

Иногда опасения инвесторов переходят в панику, а слишком оптимистичные ожидания порождают эйфорию на фондовом рынке. Паника на бирже приводит к краху цен акций, инвесторы панически распродают свои акции, и цены акций стремительно падают на десятки процентов вниз.

Инвесторы обращают внимание на самые разные обстоятельства. «Одним из ключевых факторов, влияющих на стоимость ценных бумаг какой-либо компании, являются ее текущее финансово-хозяйственное положение и перспективы развития. Выявление наиболее предпочтительных направлений размещения средств создает основу для выбора в их рамках конкретных видов ценных бумаг, инвестиции в которые обеспечили бы наиболее полное выполнение инвестиционных задач».¹¹

Поэтому курс акций особенно подвержен колебаниям в период выхода отчетности компаний. Имеют значение и другие экономические показатели деятельности, наличие госзаказов, участие в инфраструктурных проектах, планы развития.

Инвесторы внимательно следят за публикуемой статистикой – темпом роста ВВП, индексом промышленного производства, инфляцией, состоянием дел в отрасли, спросе на продукцию компании, мировыми биржевыми индексами и другими экономическими индикаторами. Ухудшение экономических индикаторов может вызвать отток средств из акций.

На курс акций заметно влияет уровень процентных ставок. Повышение или сни-

9 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 304.

10 Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 12.

11 Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – с. 132.

жение ключевой ставки Центрального банка РФ вызывает изменение стоимости кредитов для предприятий. Это означает, что заемный капитал для них станет обходиться либо дороже, либо дешевле, что негативно или позитивно скажется на уровне прибыли предприятий.

Кроме того, в связи с повышением процентных ставок более доходными и привлекательными становятся облигации и депозиты, поэтому часть денег из акций мигрирует в эти финансовые инструменты.

Для фондовых рынков разных стран большее значение также имеет политика центробанков США и ЕС. Повышение ключевых ставок ФРС и ЕЦБ провоцирует приток капиталов в США и Европу, вызывая отток капитала с фондовых рынков развивающихся стран, и, наоборот, низкие ставки способствуют росту спроса на акции компаний из развивающихся стран.

Для компаний экспортеров большую роль играет динамика цен на продукцию, которую производит компания. Цена на многие сырьевые товары устанавливается на мировых рынках. Это цена на медь, никель, алюминий, нефть, удобрения и так далее. Повышение рыночных цен на продукцию, которую производит и продает компания, или заключение крупного контракта положительно сказываются на росте цен акций.

На цену акций может сильно влиять государственная политика. Политические кризисы пугают инвесторов, которые начинают выводить свои деньги из страны, и акции начинают падать в цене. Примером служит ситуация, сложившаяся на российском фондовом рынке в 2014–2015 годах после введения западных санкций и встречного продовольственного эмбарго на ввоз продуктов из стран ЕС со стороны российского правительства. Ухудшение политической обстановки вызвало бегство капиталов с российского фондового рынка и обрушило биржевые индексы.

Однако в то же время продовольственные контрсанкции вызвали рост цен на акции российских производителей продуктов питания, так как инвесторы

посчитали, что перед этими компаниями открываются хорошие перспективы нарастить объемы производства благодаря снижению конкуренции и государственной поддержке.

Курс акций чрезвычайно чувствителен к судебным разбирательствам, связанным с деятельностью компаний. В российской практике примером могут служить скандалы вокруг компаний «Уралкалий» и АФК «Система», связанные с арестами их директоров, ставшие причиной обвала курса акций компаний. В международной практике громким скандалом стало судебное преследование немецкого автоконцерна Volkswagen за подделку результатов тестирования автомобилей с дизельным двигателем на выбросы вредных газов в атмосферу. После предъявления обвинения в 2015 году акции Volkswagen рухнули сразу на 18% и продолжали снижаться в цене еще долгое время.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Обзор «Купить немного Сбербанка. Как жители Екатеринбурга зарабатывают на акциях крупнейших российских компаний» (портал URA.Ru, 28.07.2016) относится к числу публикаций из серии «финансовый ликбез» и объясняет, как частный инвестор может приобрести акции через сервис для покупки ценных бумаг Freedom24.ru.

Вступительная часть обзора в доступной массовому читателю форме пошагово описывает личный опыт автора по покупке акций. Далее в обзоре приводятся рассказы от первого лица, как частные инвесторы приобретают акции через Freedom24.ru.

Кроме того, объясняется, как инвесторы делают выбор, куда вкладывать деньги: «Я слежу за деловыми новостями Екатеринбурга, и как-то мне попалась статья об объединении российских интернет-компаний Ютинет.ру, Е96 и Сотмаркет. Я решила, что это хороший повод, чтобы инвестировать в акции Ютинет». Использованные для обзора живые примеры конкретных людей uproцают для массового читателя сложную

финансовую тему и одновременно повышают уровень доверия к изложенной информации. Частные примеры обобщаются перечислением наиболее популярных акций среди частных инвесторов Екатеринбурга.

В завершение статьи подчеркивается, что сервис для покупки ценных бумаг Freedom24.ru работает в полном соответствии с российским законодательством: «Акции ставятся на счет инвестора в полном соответствии с законом ЦБ о рынке ценных бумаг и хранятся в НРД (Национальном расчетном депозитарии), а их владельцы являются полноценными акционерами – они участвуют в собраниях акционеров, получают дивиденды и владеют частью настоящего бизнеса».

Обзор служит типичным примером нативной рекламы услуг посреднических компаний на рынке ценных бумаг. Автор использует распространенный прием, разъясняя, как действовать частному инвестору на примере конкретной компании. При этом достоинства компании выделяются за счет подчеркивания недостатков конкурентов, что допустимо для рекламы, но расценивается как серьезное нарушение журналистской этики.

Источник: <http://ura.ru/news/1052256774>

Статья «Как россиянину стать инвестором» («Комсомольская правда», 10.04.2007) описывает возможности для частных инвесторов на российском фондовом рынке. Информационным поводом служит предстоящее IPO ВТБ, рассказ о котором занимает центральное место в материале. Статья имеет логичную структуру, последовательно объясняя, в чем смысл инвестирования в акции, как это сделать частному инвестору, какие акции приносят наиболее высокий доход. Разъясняются преимущества приобретения акций в рамках IPO. Однако восприятию текста мешает отсутствие подзаголовков, без которых длинный сложный текст воспринимается хуже.

Вступительная часть статьи убеждает читателей в том, что вложения в акции могут приносить высокий доход. В качестве доказательства сообщается: «За пос-

ледние пять лет индекс РТС (ключевой показатель роста фондового рынка в нашей стране) поднялся с 313 до 1970 пунктов. Нетрудно подсчитать, что рост составил почти 530 процентов».

Следует отметить, что это неудачный для массового читателя способ убеждения, поскольку большинству эти цифры ни о чем не говорят, соответственно, ни в чем не убеждают. На массового читателя производят впечатление конкретные примеры: какой доход можно было бы получить, вложив определенную сумму в акции той или иной компании за указанный срок благодаря росту курсовой их стоимости. Язык тоже оставляет желать лучшего: в тексте используется много канцелярских оборотов и профессиональных терминов, непонятных массовому читателю, к тому же автор не избежал нагромождения словесных конструкций в предложениях: «Что же стоит за этими словами: «Стать акционером крупного бизнеса»? В первую очередь это, конечно, получение возможности заработать деньги на росте капитализации, то есть рыночной стоимости, исходя из текущей цены акций на бирже, компании: когда вы покупаете акции по одной цене, а потом продаете эти акции по совсем другой цене с прибылью для себя».

Наиболее информативен для аудитории «КП» дополняющий статью раздел в формате «вопрос-ответ», где подробно объясняется, где и как можно приобрести акции ВТБ в рамках IPO.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/23884/65747/>

Расширенная заметка «ОНЭКСИМ продал 3,3% акций UC Rusal за \$ 240 млн» (портал РБК, 13.02.2017) сообщает о продаже даже группой «Онэксим», одним из ключевых акционеров российской компании «Русал», части своей доли. В заметке сообщается, сколько составила проданная доля, с каким дисконтом и за какую сумму она была продана.

В заметке анализируются причины сделки, для чего используются экспертные мнения: «По мнению аналитика БКС, продажа 3,3% пакета ОНЭКСИМа в UC Rusal на бирже может быть частью сдел-

ки по продаже 12 % в UC Rusal Sual Partners Виктора Вексельберга. Он полагает, что размещение части акций UC Rusal на бирже устранило одно из препятствий, которое не давало завершить сделку».

По форме и содержанию заметка полностью отвечает жанровым требованиям и служит типичным примером новостей фондового рынка в деловых СМИ.

Из недостатков можно отметить отсутствие данных по динамике роста акций самого «Русала» и перспективах компании в бэкграунде, который сообщает о динамике роста на фондовых рынках российских компаний металлургического сектора.

Источник: <http://www.rbc.ru/business/13/02/2017/58a1e2419a79476efff6ada7>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изм. и доп. на 1.04.2016. – Москва: ЭКСМО, 2016. – 860 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. –1996. – №1. – ст. 1.
3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации – 1996. – №17. – ст. 1918.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 №46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – №10. – ст. 1163.
5. Федеральный закон от 29.12.2014 №460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – №1 (часть I). – ст. 13.
6. Федеральный закон от 27.07.2010 №224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. // Собрание законодательства РФ. – 2010. – №31. – ст. 4193.
7. Федеральный закон от 21.11.2011 №325-ФЗ «Об организованных торгах». // Собрание законодательства РФ. – 2011. – №48. – ст. 6726.
8. Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
9. Гитман Л. Дж., Джонк М. Л. Основы инвестирования. – М.: Дело, 2006. – 1008 с.
10. Бретт М. Как читать финансовую информацию. Простое объяснение того, как работают деньги. – М.: Проспект, 2004. – 464 с.
11. Стародубцева Е. Б. Рынок ценных бумаг. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006. – 176 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем заключаются функции фондовой биржи?
2. Кто принимает участие в биржевых торгах?
3. В чем смысл процедуры листинга?
4. Какие биржи занимают ведущие позиции в мире, какая биржа является крупнейшей в России?
5. Как рассчитываются биржевые индексы и для чего они нужны? Какие биржевые индексы имеют наибольшее значение для мирового фондового рынка?
6. Из каких источников поступает информация о рынке акций?
7. Какую роль играют графические инструменты для инвестора?
8. Какие факторы оказывают влияние на котировки акций?
9. Какие данные о рынках акций представляют наибольший интерес для деловых СМИ?
10. Как публикации в СМИ воздействуют на фондовые рынки?

Методические рекомендации к лекции «Информация как драйвер фондового рынка»

Данная тема является обязательной, поскольку она включает материалы о биржевой торговле разными инструментами на ведущих мировых биржевых площадках, о фондовых индексах, источниках данных о фондовых рынках, различных аспектах освещения в СМИ процессов, происходящих на фондовых рынках.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении функционирования фондового рынка и влияния информации на изменение фондовых индексов и цен на акции отдельных компаний и формировании навыков студентов в работе с информацией о фондовых рынках.

Ключевые понятия: биржа, фондовая биржа, товарная биржа, валютная биржа, листинг ценных бумаг, биржевые торги, листинг, брокер, эмитент, дилер, клиринговые компании, депозитарии, регистраторы, организатор, андеррайтер, букраннер, ценовой коридор, переподписка, фондовый индекс, источники данных о фондовых рынках, технический анализ, графический анализ, торговая платформа, первичное публичное предложение (IPO), вторичное публичное предложение (SPO), депозитарная расписка, американские депозитарные расписки, глобальные депозитарные расписки.

Умения

Студенты должны уметь:

- осуществлять поиск информации о состоянии фондового рынка;
- использовать данные о рынках акций для подготовки журналистских материалов;
- сравнивать динамику различных индексов и делать выводы о макроэкономических изменениях;
- анализировать состояние фондового рынка;
- выявлять тенденции развития фондового рынка;

- прогнозировать будущее фондового рынка;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных о фондовом рынке.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- как проходят торги на бирже, кто их организует,
- кто является основным участником биржевой торговли,
- ведущие биржевые площадки в мире,
- что представляет собой фондовый индекс,
- виды фондовых индексов,
- основные источники информации о рынке акций,
- в чем заключается сущность IPO и SPO,
- популярные у журналистов аспекты функционирования рынка акций,
- факторы, влияющие на стоимость акций.

Личностные характеристики и установки:

- осознание ответственности за изменения на фондовом рынке, возникающие вследствие распространения новостей СМИ;
- владение знаниями о функционировании фондового рынка для профессионального и личностного роста;
- закрепление навыков работы с источниками информации о фондовом рынке;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предоставления читательской аудитории достоверной деловой информации, полученной в результате финансового анализа деятельности предприятий.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;

- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает усвоение теоретического материала о фондовых рынках, источниках информации, влиянии СМИ на фондовые индексы и экономику, обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

- активность при обсуждении задаваемых вопросов;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

Описание хода занятия

1. В начале лекции рекомендуется предложить студентам привести примеры кризисов и потрясений на фондовых рынках России и за рубежом, после чего перейти к изложению лекционного материала.
2. После ознакомления студентов с ведущими мировыми площадками и фондовыми индексами можно в режиме онлайн проследить за работой ведущих бирж ЕС, Африки, Ближнего Востока и других зарубежных стран, выявить основные фондовые индексы и прокомментировать динамику соответствующего индекса за последний период (день/месяц/квартал/год).
3. После освещения аспектов первичного и вторичного публичных размещений с помощью мобильных устройств привести примеры IPO/SPO по отдельным странам или компаниям за 2016 и/или 2017 гг.
4. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия темы, положительные стороны и недостатки публикации и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

КУПИТЬ НЕМНОГО СБЕРБАНКА

Как жители Екатеринбурга зарабатывают на акциях крупнейших российских компаний

Портал URA.Ru, 28.07.2016

Всем нам рано или поздно приходится сталкиваться с задачей, как сберечь деньги. Самый популярный и привычный способ у россиян – банковские депозиты, хотя проценты по ним не всегда покрывают инфляцию. Предприниматели Екатеринбурга одними из первых стали инвестировать в акции российских и зарубежных компаний, чтобы получать пассивный доход. Сегодня редакция «URA.Ru» проведет «тест-драйв» первого интернет-магазина ценных бумаг

Опыт редакции: журналист «URA.Ru» Иван Горнунг становится акционером

Сегодня я попробую стать акционером и проверить, насколько быстро можно купить настоящие акции. Зайдя на главную страницу сайта, вижу предложения – их множество, все с разными ценами, но выбор я оставляю за собой.

Лично у меня представление, что акции крупнейшей российской компании «Газпром» могут быть довольно ценными, и попробую их приобрести. Акции «Газпрома» – бестселлер в этом магазине. Предлагается купить сразу семь пакетов (в каждом из них по 10 акций), то есть 70 акций я могу приобрести за 9811 рублей. Поскольку сумма минимальной покупки должна составлять 10 тысяч рублей, а комиссия с приобретения 70 акций – 235 рублей, покупка обойдется мне в 10046 рублей.

Для любого приобретения требуется пройти процедуру регистрации, состоящую из трех шагов: заполнить личные данные, включая ИНН, загрузить скан паспорта и подписать договор по СМС. У меня возникли сложности при определении ИНН. Порадовало, что сразу со мной по телефону связалась представительница freedom24 и объяснила, как все сделать правильно.

Итак, сама покупка не вызвала никаких затруднений, и я стал владельцем пакета из 70 акций «Газпрома»!

Среди клиентов магазина freedom24.ru в Екатеринбурге в основном предприниматели и владельцы бизнеса, для которых покупка акций – способ получать пассивный доход от вложений.

Вот как комментирует свой выбор предприниматель Валентина Шадурская: «Я живу между Екатеринбургом и Москвой. Моя компания предоставляет услуги в сфере ИТ и является авторизованным партнером австралийской компании Atlassian. Я слежу за деловыми новостями Екатеринбурга, и как-то мне попалась статья об объединении российских интернет-компаний Ютинет.ру, Е96 и Сотмаркет. Я решила, что это хороший повод, чтобы инвестировать в акции Ютинет. У меня были опасения, что процесс приобретения акций – трудоемкий и затратный по времени, но сервис Freedom24.ru оказался весьма удобным и позволил в несколько кликов стать обладателем акций Ютинет.ру, а также Ростелекома и Сбербанка. В Москве я посетила офис ИК Фридом Финанс – познакомилась с консультантами компании и убедилась в надежности сервиса».

Другой житель Екатеринбурга, инженер ОАО «Первоуральский Новотрубный завод» Евгений Белоусов, отмечает простоту и доступность сервиса Freedom24.ru для инвесторов без опыта: «Когда я решил инвестировать в акции, все брокерские компании, в которые я обращался, разговаривали на русском, но совершенно непонятном мне языке. Слова «ПИФ», «торговля с плечом», «счет депо» – были для меня непонятны.

Потратив несколько месяцев на поиски в интернете я наткнулся на рекламу Freedom24.ru – из любопытства перешел

на сайт. Был приятно удивлен как простым языком можно объяснить ранее непонятные вещи. Я воспользовался очень привычным интерфейсом и смог совершить свою первую сделку на бирже – приобрел акции Газпрома и МТС. Так, в декабре 2014 года я открыл для себя возможность инвестировать на фондовой бирже. Я уверен в своем завтра, так как имею диверсифицированный портфель не только по акциям, но и по странам.»

Какие акции выбирают жители Екатеринбурга и Свердловской области?

По данным freedom24.ru, самыми популярными акциями остаются «Лукойл» – 40%, «Газпром» – 40%, «Сургут» – 20%, Сбербанк – 20% – эти предпочтения ничем

не отличаются от предпочтений остальных россиян. Екатеринбургцы отличились любовью к акциям автопроизводителей: «АвтоВАЗ» и Tesla (американский производитель электромобилей) – их покупает около 20%.

Первый в России сервис для покупки ценных бумаг – Freedom24.ru – работает более трех лет и помогает начинающим инвесторам быстро и просто купить настоящие акции через Интернет. Акции ставятся на счет инвестора в полном соответствии с законом ЦБ о рынке ценных бумаг и хранятся в НРД (Национальном расчетном депозитарии), а их владельцы являются полноценными акционерами – они участвуют в собраниях акционеров, получают дивиденды и владеют частью настоящего бизнеса.

КАК РОССИЯНИНУ СТАТЬ ИНВЕТОРОМ

У россиян есть возможность зарабатывать на экономическом росте страны

«Комсомольская правда», 10.04.2007

Российский фондовый рынок вот уже несколько лет демонстрирует высокие показатели роста, что является отражением общего экономического роста в стране. Как отмечают эксперты, он является сегодня одним из наиболее быстрорастущих в мире. За последние пять лет индекс РТС (ключевой показатель роста фондового рынка в нашей стране) поднялся с 313 до 1970 пунктов. Нетрудно подсчитать, что рост составил почти 530 процентов. Доходность, демонстрируемая паевыми инвестиционными фондами, показала россиянам, что и непрофессиональные инвесторы могут зарабатывать на этом росте. Теперь же у россиян есть новая возможность – стать совладельцами крупнейших российских компаний и банков. Прошлый год ознаменовался первым «народным» размещением акций нефтяной компании «Роснефть». В этом году ближе россиянам стал сначала Сбербанк, а с 9 апреля началась подписка на акции одного из крупнейших российских банков – ВТБ.

Что же стоит за этими словами: «Стать акционером крупного бизнеса»? В первую очередь это, конечно, получение возможности заработать деньги на росте капитализации, то есть рыночной стоимости, исходя из текущей цены акций на бирже, компании: когда вы покупаете акции по одной цене, а потом продаете эти акции по совсем другой цене с прибылью для себя. Вспомните встречающиеся в зарубежных кинолентах клише: у главного героя фильма внезапно оказываются в руках акции какой-нибудь компании, которые когда-то за бесценок были приобретены кем-либо из его родственников или знакомых, и которые он может, как оказывается, в настоящее время продать втридорога. Понятно, что это весьма упрощенный взгляд на вещи, но своя правда в таком сюжете есть.

Кроме того, обладание акциями дает право на регулярное получение дивиден-

дов, части ежегодной прибыли компании, которая распределяется пропорционально между всеми акционерами. Немаловажно и то, что акционер участвует в принятии стратегических решений и в управлении бизнесом на уровне общего собрания акционеров и других корпоративных институтов.

Если вы решили, что готовы стать самостоятельным инвестором без услуг посредников, то необходимо определиться с тем, во что вы вложите собственные деньги. «Особенно быстро растут акции компаний нефтегазового, энергетического и банковского секторов», – замечает Кирилл Шишов, руководитель Quote.ru – крупнейшего портала по фондовым рынкам в Рунете. По его словам, наибольший интерес у инвесторов вызывают акции компаний, еще только размещающихся на бирже.

Яркий тому пример – IPO (первичное публичное размещение акций. – Прим. ред.) «Роснефти», ценные бумаги которых вызвали в 2006 году настоящий ажиотаж на фондовом рынке как на российском, так и за рубежом, так как акции нефтяной компании размещались также на Лондонской бирже.

В ходе размещения ценных бумаг нефтяной компании россияне получили доступ к предлагавшимся акциям, и многие желающие стали совладельцами государственной нефтяной компании.

Вышедший на старт ВТБ, чьи акции с 9 апреля по 7 мая будут предлагаться потенциальным инвесторам, явно подготовился, проанализировав опыт предыдущих «народных» размещений. Эксперты сходятся во мнении, что позиции ВТБ сильны: здесь и общий беспрецедентный рост российского банковского сектора, и динамика развития самого ВТБ, которая значительно выше, чем у Сберегательного банка и прочих российских банков, и уникальное для российских банков активное присутствие на международных рынках, что делает его

акции гораздо более привлекательными для инвесторов.

В рамках сформированной стратегии банка ВТБ, который уже сейчас занимает около 10% российского банковского рынка и не намерен останавливаться на достигнутом, стоит задача развивать международный бизнес ВТБ. В частности, на базе VTB Europe (со штаб-квартирой в Лондоне) планируется создание инвестиционного холдинга, который станет ключевым посредником в экономическом и бизнес-диалоге российского и международного делового сообщества. Кроме того, ВТБ активно налаживает работу в странах Африки и Азии – сейчас это наиболее перспективные и динамично развивающиеся регионы мира, работа в которых сегодня выльется в высокую прибыль завтра. Такая стратегия развития позволит банку существенно увеличить свои позиции на мировом рынке, как следствие, это приведет к значительному росту его капитализации, заверяют эксперты.

«Возможность, которая предоставляется в рамках размещения акций ВТБ, уникальна по своей сути», – считает Кирилл ШИШОВ. Стать совладельцем наиболее динамично развивающейся отечественной банковской группы может каждый желающий, вне зависимости от своего гражданства. Единственное требование, которое выдвигает ВТБ, – покупатель акций должен быть старше 18 лет. Оформить заявку и приобрести акции в течение всего периода предложения с 9 апреля по 7 мая можно будет во всех офисах ВТБ 24, а также в ряде дополнительных офисов ВТБ в Москве, Санкт-Петербурге и других городах. На протяжении всего периода будет работать телефонная «горячая линия», а также на сайте ВТБ (www.vtb.ru) работает специальный информационный раздел, посвященный размещению.

НАША СПРАВКА

ВТБ является одним из крупнейших коммерческих банков России. Уставный капитал банка составляет 52,1 млрд. руб. Главным акционером ВТБ с долей в 99,9% является Правительство Российской Федерации. Банку присвоен наивысший для российских банков международный рейтинг.

Наблюдательный совет ВТБ возглавляет министр финансов Российской Федерации Алексей Кудрин. Должность президента-председателя правления ВТБ занимает Андрей Костин.

ВОПРОС – ОТВЕТ

Решив разобраться с тем, как будет проходить процедура предложения акций ВТБ, мы получили возможность ознакомиться с материалами и условиями размещения, которые позволили получить ответы на наши вопросы, которыми мы делимся с читателями газеты:

Где принимаются заявки на покупку акций и какие документы должен иметь при себе желающий для оформления заявки?

В период с 9 апреля по 7 мая 2007 года необходимо прийти в офисы ВТБ или ВТБ 24. Полный список офисов опубликован на сайтах ВТБ и ВТБ 24 – www.vtb.ru и www.vtb24.ru. Также о местоположении ближайших офисов можно узнать по телефону «горячей линии»: 8-800-200-77-99. Для оформления заявки надо иметь при себе паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, а также заполненный специальный бланк анкеты. В анкете необходимо указать сумму, на которую планируется приобретение акций. После оформления необходимых документов осуществляется внесение денег для оплаты.

Кто может купить акции ВТБ?

Банк ВТБ открыт для всех. Акции банка может приобрести любой человек, независимо от его гражданства. Единственное условие – покупателю акций должно быть больше 18 лет. Никаких других ограничений нет.

Где можно получить анкету для оформления?

Анкету можно получить в любом из 233 офисов ВТБ 24, а также заполнить и распечатать из специального информационного раздела, посвященного IPO, на сайте ВТБ – www.vtb.ru

Какие расходы возникают при оформлении покупки акций ВТБ?

Никаких дополнительных расходов, кроме самой суммы, которая будет внесена в оплату акций, не предусмотрено. Для инвесторов, приобретающих акции ВТБ

в ходе первичного размещения в офисах ВТБ и ВТБ 24, счета будут открыты бесплатно, комиссия за брокерское обслуживание и депозитарные услуги в течение первых трех месяцев после размещения взиматься не будет. По истечении трехмесячного срока брокерские и депозитарные услуги оплачиваются согласно текущим тарифам банка ВТБ 24, которые, по нашим данным, являются среднерыночными.

Сколько акций ВТБ можно приобрести?

Установлена только минимальная сумма приобретения акций – 30000 рублей. Максимальный предел не установлен. Количество приобретенных акций будет зависеть от той цены за одну акцию, которая будет принята Наблюдательным советом банка по итогам размещения в начале мая.

В заявке необходимо указать сумму, которую потенциальный инвестор готов внести, или количество приобретаемых акций?

Необходимо указать общую сумму, которую инвестор готов потратить на покупку акций.

Какое количество акций будет выделено каждому из подавших заявки?

Количество приобретенных акций будет рассчитано после объявления цены. На счет-депо, открываемый при подаче заявки, будет зачислено целое число акций в зависимости от внесенной суммы и от зафиксированной по итогам размещения стоимости одной акции банка. Остаток

денег будет перечислен на текущий счет, также оформляемый при подаче заявки.

От чего будет зависеть цена акции ВТБ?

В первую очередь стоимость акции определяется уровнем спроса на ценные бумаги со стороны российских и иностранных инвесторов в ходе размещения. Также на нее влияет общая рыночная ситуация в России и за рубежом.

В случае большего, чем запланировано, количества заявок от населения может ли произойти сокращение объемов каждой конкретной заявки?

В ходе размещения акций будут удовлетворены все заявки, поступившие от физических лиц. Каждый инвестор получит максимальное количество акций, соответствующее сумме его заявки, при условии, что документы оформлены правильно и сумма, указанная в заявке, полностью оплачена до срока окончания подписки – 7 мая 2007 года.

Что даст приобретающему покупка акций ВТБ?

Приобретение акций автоматически делает покупателя акционером банка ВТБ. С финансовой точки зрения это дает право на получение дивидендов, а также на продажу и покупку акций ВТБ на фондовых биржах, с юридической – на участие в принятии управленческих решений относительно наиболее важных вопросов развития банка, в частности через институт Общих собраний акционеров.

ОНЭКСИМ ПРОДАЛ 3,3% АКЦИЙ UC RUSAL ЗА \$240 МЛН

Группа ОНЭКСИМ Михаила Прохорова разместила 3,3% акций UC Rusal на биржах Гонконга и Москвы с дисконтом в 10% к текущим котировкам компании, сообщили банковские источники РБК. ОНЭКСИМу удалось привлечь \$240 млн

Портал РБК, 13.02.2017

Неоправданный дисконт

ОНЭКСИМ Прохорова в понедельник продал 3,3% акций UC Rusal (всего ему принадлежало 17,02%) за \$240 млн с дисконтом в 10% к котировкам компании на Гонконгской бирже.

Всего было продано 505 млн акций UC Rusal по 3,7 гонконгских доллара (\$0,48) за бумагу, на закрытие торгов в понедельник акции UC Rusal на Гонконгской бирже стоили 4,09 гонконгских доллара. Торги акциями начнутся 14 февраля.

Заявки собирались по ускоренной процедуре, книга должна была закрыться в 19:00 мск, затем прием заявок продлили еще на час.

«Дисконт не оправдан, UC Rusal торгуется сейчас на низком уровне для сектора. Видимо, он вызван привычкой рынка требовать дисконта при размещении», – считает аналитик БКС Олег Петропавловский.

По мнению аналитика БКС, продажа 3,3% пакета ОНЭКСИМа в UC Rusal на бирже может быть частью сделки по продаже 12% в UC Rusal Sual Partners Виктора Вексельберга. Он полагает, что размещение части акций UC Rusal на бирже устранило одно из препятствий, которое не давало завершить сделку. ОНЭКСИМ и Sual Partners, по законодательству Гонконга, считались аффилированными лицами, их пакет при совершении сделки суммировался (32,82%), что обязывало акционеров сделать оферту миноритариям. Теперь их суммарная доля в UC Rusal не превышает 30% с учетом снижения доли ОНЭКСИМа до 13,72% и доли Sual Partners в 15,8%.

ОНЭКСИМ в понедельник начал ускоренный сбор заявок на продажу части своего пакета в UC Rusal на биржах Гонконга и Москвы, сообщило агентство Bloomberg со ссылкой на источники. Это подтвержда-

ется материалами, которые организаторы размещения разослали в понедельник, 13 февраля, потенциальным инвесторам (копия есть у РБК).

Условия размещения предполагали возможное увеличение объема предложения. Книга заявок открылась в 12:30 мск. По итогам торгов в понедельник (на Гонконгской бирже торги завершились в 11:00 мск) 2,5% UC Rusal стоили \$200 млн. Организаторами размещения выступали «ВТБ Капитал» и «Ренессанс Капитал».

Всего ОНЭКСИМ готов был предложить инвесторам 2,5–3,75% акций UC Rusal, сообщила газета «Ведомости».

Окно Трампа

Российские компании сектора заметно подорожали за последние полгода на фоне роста цен на сырье и повышенного интереса к ним с приходом к власти нового президента США Дональда Трампа, на которого возлагались надежды на сближение с Россией. Уже в конце прошлого года после долгого затишья акции на бирже успели продать Новолипецкий металлургический комбинат (привлек \$120 млн), а с нового года ТМК и «Фосагро» разместили акции и привлекли еще по \$176 млн и 250 млн соответственно.

Кто быстрее

Накануне того как стало известно о планах ОНЭКСИМа разместить на биржах часть своего пакета в UC Rusal, в четверг, 9 февраля, в агентствах Bloomberg и Reuters появилась информация, что сама UC Rusal решила провести допэмиссию и продать 20% акций на Лондонской бирже. Это размыло бы доли не только крупнейшего акционера компании – En+ Олега Дерипаски (48,13%), но и основных миноритариев – ОНЭКСИМа,

Sual Partners (15,8%) Виктора Вексельберга и Леонарда Блаватника, а также швейцарской Glencore (8,75%).

Один из собеседников РБК, близкий к акционерам UC Rusal, подверг сомнению эту идею, назвав новость о размещении UC Rusal в Лондоне «уткой». Сама UC Rusal на следующий день сообщила, что ее совет директоров пока не рассматривал и не обсуждал SPO в Лондоне.

С четверга, когда впервые появилась информация о планах алюминиевой компании провести допэмиссию и разместить на бирже 20% акций, до понедельника капитализация UC Rusal на Гонконгской бирже снизилась на 4,2%, или \$310 млн. По итогам торгов в понедельник, 13 февраля, компания стоила \$8,06 млрд. Пакет ОНЭКСИМа (17,02%) за это время подешевел на \$50 млн, до \$1,37 млрд.

Группа ОНЭКСИМ с лета 2016 года искала покупателя на часть своего пакета в компании – 12 из 17,02%. Сначала на него претендовал бизнесмен Сулейман Керимов, а после того как он сошел с дистанции, в переговоры вступила Sual Partners Вексельберга и Блаватника. За переговорами с последней внимательно следил

Дерипаска. Он опасался, что по их итогам влияние Sual Partners в компании значительно увеличится, потому что пакет Sual Partners вырос бы с 15,8 до 27,8%, что сделало бы совместное предприятие Вексельберга и Блаватника крупнейшим акционером UC Rusal после En+ (48,13%). Об этом в декабре 2016 года РБК рассказал источник, близкий к En+. Представитель En+ не стал это комментировать.

В понедельник, 6 февраля, стало известно, что переговоры ОНЭКСИМа и Sual Partners по продаже доли в UC Rusal затягиваются. Об этом сообщила газета «Ведомости» и подтвердили два источника РБК, близких к обеим сторонам переговоров. По их данным, помехой стали большой долг UC Rusal, законодательство Гонконга и ряд других факторов. Кроме того, капитализация UC Rusal сильно выросла с лета 2016 года: в октябре стороны обсуждали цену пакету в \$700 млн, а сейчас его стоимость превышает \$1 млрд.

Представители Sual Partners и ОНЭКСИМа не прокомментировали РБК факт возвращения к переговорам о сделке. Представитель UC Rusal не ответил на звонок корреспондента РБК.

Разбор кейсов «Влияние информации на капитализацию»

Кейс А2–01. Освещение в СМИ подготовки и итогов «народного» IPO банка ВТБ и дальнейшей динамики котировок его акций

Предметная область

ВТБ – российская группа, объединяющая более 20 финансовых организаций – банков, управляющих, лизинговых и страховых компаний. Основным ее акционером является Российская Федерация, которой в лице Росимущества и Министерства финансов принадлежит 60,9348% голосующих акций, или 45,01% (с учетом ГК «Агентство по страхованию вкладов», АСВ – 92,23%) от уставного капитала банка. По состоянию на 1 сентября 2016 года у группы было 89 980 акционеров.

Чистая прибыль группы ВТБ в первом полугодии 2016 г. по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) составила 15,4 млрд рублей против убытка в 17,1 млрд рублей в I полугодии 2015 года. За 2015 год чистая прибыль банка составила 1,7 млрд рублей (в 2014 году этот показатель составлял 800 млн рублей).

По данным Центрального Банка, по итогам первых 3 месяцев 2016 года группа ВТБ выступала кредитором 16,5% всех пользующихся услугами банков российских юридических лиц, управляла 20,4% депозитов юридических лиц и обслуживала 16,6% от общего числа кредитруемых физических лиц.

В финансовую группу ВТБ входят как российские финансовые организации (ВТБ-24, «ТрансКредитБанк», «Банк Москвы», «ЛетоБанк»), так и международные дочерние организации в Армении, Германии, Австрии, Грузии, Франции и других странах¹.

¹ ВТБ в цифрах и фактах. Информация для акционеров и инвесторов. Официальный сайт группы

Интерес со стороны СМИ к финансовой группе ВТБ крайне высок и связан прежде всего с позицией банка ВТБ на российском рынке (второй после «Сбербанка России» банк в РФ), наличием как государства, так и международных инвесторов в составе акционерного капитала, а также присутствием GDR компании на Лондонской фондовой бирже. Также часть из обыкновенных именных акций банка ВТБ (ПАО) находится в свободном обращении на Московской бирже.

ВТБ покрывают ключевые рейтинговые агентства: Moody's, Standard & Poor's.

Первичное размещение акций (IPO) группа ВТБ провела в мае 2007 года, разместив акции как на Московской, так и на Лондонской биржах, а также допустив к участию в акционерном капитале частных инвесторов, установив для них минимальные ограничения. В связи с чем IPO ВТБ было названо «народным».

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- участники профессионального сообщества;
- массовые инвесторы, в том числе не имеющие опыта инвестиций.

Развитие событий

СМИ освещают такие процессы, как IPO, не только как отдельный информационный повод. Они проводят соответствующие исследования, готовят аналитические тексты и рейтинги.

Подготовка к IPO

Сегодня первичное размещение акций (Initial Public Offering, IPO) – скорее редкость на рынке, нежели естественный процесс. Это связано с множеством факторов, основным из которых является состояние экономики в целом. IPO непременно связано с переходом от государственной к государственно-частной и частной формам собственности (первичная

ВТБ. <http://www.vtb.ru/ir/glance/>

приватизация) – этот процесс в российской экономике начался в 90-х годах и активно продолжался в 2000-х годах.

В текущих экономических условиях естественным стал процесс вторичного размещения акций компаний. Тем не менее компании практикуют первичное размещение на биржах, в том числе в кризисные 2014–2016 годы. Так, IPO в 2014 году провела российская электронная платежная система Qiwi и ритейлер «Лента», в 2015 году – «Объединенная вагонная компания».

Несмотря на то, что IPO подразумевает под собой продажу ценных бумаг неограниченному кругу лиц, компания оставляет за собой право определить ограничители при доступе к бумагам. Так, при «классическом» варианте IPO перед началом размещения акций на бирже определяется круг заинтересованных инвесторов, фиксируется диапазон возможных цен за бумагу и назначается день сделки.

ВТБ пошел по пути неклассического варианта размещения бумаг. Компания провела «народное» IPO – привлекла к размещению частных инвесторов, максимально снизив минимальный размер лота. ВТБ выходил на открытый рынок после Сбербанка и активно готовился к публичному размещению. Банк успешно отчитался по итогам 2006 года, выплатил дивиденды в размере 20% от прибыли. Чистая прибыль банка в 2006 году выросла на 130,7% и составила 1,179 млрд долларов. Активы на конец 2006 года составили 52,403 млрд долларов (+42,7% с начала года).

Один из основных источников бизнес-информации, газета «Коммерсантъ» сообщила о планах банка уже в мае 2006 года, хотя размещение пройдет только через год. Статья выходит с заголовком «Внешторгбанк ищет новых акционеров среди состоятельных россиян²».

Газета со ссылкой на президента-председателя правления ВТБ Андрея Костина сообщает, что банк рассматривает не-

сколько вариантов размещения «для народа» – в том числе через продажу бумаг населению через собственную сеть филиалов либо через продажу облигаций, в дальнейшем конвертируемых в акции. Все это не отменяет классический вариант IPO для инвесторов – через механизм открытой подписки, на московской и лондонской площадках, отмечает издание.

Обсуждение условий размещения, хода IPO, а также обязательств банка по исполнению непременно «народного» IPO велось на уровне Президента РФ Владимира Путина. В 2006 году Владимир Путин подписал указ, разрешающий увеличение уставного капитала банка путем дополнительных выпусков акций и их реализации частным инвесторам. После этого ВТБ увеличил уставный капитал на 1,734 трлн акций (24,97% от общего количества акций после увеличения) и оформил листинг на международной бирже. В размещении бумаг ВТБ участвовали сразу несколько крупных инвестиционных компаний – «Ренессанс Капитал», Goldman Sachs, Citigroup и Deutsche Bank (банки-андеррайтеры).

«Помимо Сбербанка Владимир Путин предложил включить российских граждан в состав акционеров второго по величине банка ВТБ. В ответ на это (министр экономического развития РФ) Герман Греф проинформировал президента о том, что принято решение о дополнительной эмиссии акций Внешторгбанка на сумму 90–120 млрд рублей и размещении их на открытом рынке. По словам главы МЭРТа, такое размещение преследует две цели: во-первых, консолидировать приобретенные ВТБ в 2006 году другие банки в единую акцию ВТБ, а во-вторых, провести капитализацию банка, позволив ему устойчиво развиваться после 2007 года. Как известно, в настоящее время 99,9% уставного капитала ВТБ принадлежит государству. По словам Германа Грефа, планируется, что после эмиссии, когда на рынке будет размещено от 20% до 22% акций, у государства останется 78%–80% уставного капитала ВТБ. По информации Минэкономразвития, акции будут размещаться на двух площадках: часть

2 «Внешторгбанк ищет новых акционеров» / «Коммерсантъ», выпуск от 29.05.2006 <http://www.kommersant.ru/doc/677274>

на внутреннем российском рынке, часть на лондонской бирже», – писала газета wek.ru

Прогнозы аналитиков по IPO были сдержанными, но положительными. Тем не менее ни одно из ведущих деловых СМИ не позиционировало это размещение как выгодную возможность для инвесторов.

«В том, что ВТБ разместится, сомневаться не стоит. Главный вопрос – это цена и объем спроса. Как новый банк на рынке, ВТБ представляет интерес для инвесторов, однако на размещение будет влиять конъюнктура развивающихся рынков. Старые деньги ведут себя очень аккуратно, а новые на рынок приходят не торопятся», – цитирует «Росбалт» аналитика инвестиционного банка «Траст» Евгений Надоршина.

Старший экономист «Альфа-банка» Наталия Орлова там же отмечает, что решение о проведении IPO не будет зависеть от конъюнктуры рынка. «Это не является существенным фактором для банка – они могли бы увеличить капитализацию за счет государства. Для них сейчас главное – выйти на рынок», – отметила она. По словам Орловой, после IPO структура держателей акций ВТБ станет похожей на структуру акционеров Сбербанка. «ВТБ будет необходимо приложить дополнительные усилия, по сравнению со Сбербанком, чтобы показать свою прозрачность возможным инвесторам», – резюмировала она.

«Скорее всего, IPO пойдет по плану. Его постараются сделать демонстративно хорошим, и поводов для сенсаций будет мало. Что касается ситуации на рынке, то она ко времени размещения может измениться – тем более, что банковский сектор сейчас выглядит очень привлекательно и стабильно», – говорит там же аналитик ФК «Уралсиб» Антон Табах.

В ходе IPO

Размещение проходило одновременно на Московской и Лондонской биржах. Оно началось 9 апреля 2007 года, завершилось 7 мая. В ходе IPO было размещено 1,734 трлн акций – 22,5% от общего числа. Одна GDR банка, размещенная в Лондоне, была эквивалентна 2000 обыкновенных

акций. Цена размещения составила 13,6 копейки, или 0,0053 доллара на акцию. Нижняя граница диапазона перед торгами составляла 0,0043 доллара, верхняя – 0,0054 доллара за акцию – то есть спрос на бумаги был высок и они были проданы практически по верхней границе диапазона. GDR ВТБ стоил 10,56 доллара. В то же время стоит отметить, что нередко эмитенты предпочитают размещаться несколько ниже верхней границы, чтобы оставить запас для роста бумаг в первые недели после размещения и произвести этим позитивное впечатление на инвесторов. В данном случае этого сделано не было.

Банки-андеррайтеры не воспользовались правом на выкуп и перепродажу акций ВТБ в ходе размещения. Обычно банки – агенты размещения – используют этот опцион, чтобы «подогреть аппетит» инвесторов, что в данном случае не потребовалось.

Минимальный объем заявки составлял 30 тысяч рублей (1,158 тысячи долларов), что делало бумаги доступными для инвесторов любого класса. В России ВТБ разместил 35% от объема первичного публичного размещения акций, за рубежом – 65%. Чтобы продавать акции «в народ», банк создал специальную базу консультантов, в ней работали 450 человек, принимавших заявки от физических лиц и разъяснявших условия.

Как сообщал ВТБ по итогам размещения, в «народном» IPO приняли участие 123 тысячи розничных инвесторов, купившие акции суммарно на 40,6 миллиарда рублей. Порядка 112 тысяч человек приобрели пакеты на сумму менее 500 тысяч рублей, в том числе более 60% акционеров приобрели акции на сумму менее 100 тысяч рублей, 20% – купили минимальные пакеты по 30 тысяч рублей. С учетом глобальных инвесторов объем привлечения составил 8 млрд долларов. Доля государства после размещения сократилась до 77,47%. Капитализация ВТБ достигла 35,5 млрд долларов.

К закрытию торгов на LSE 8 июня одна GDR банка стоила \$11. На ММВБ последняя сделка с акциями ВТБ 9 июня прошла по цене 14,26 копеек. Эта тенденция про-

должилась: при открытии индикативных (предварительных) торгов котировки GDR ВТБ на Лондонской бирже (LSE) выросли на 8% до 11,4 доллара. Официальные торги размещенными депозитарными расписками на акции ВТБ на LSE стартовали 17 мая, на Московской бирже – 28 мая.

Прошедшее IPO журналисты обсуждали с чиновниками, банкирами, бизнесменами. В частности, «Ведомости» опубликовали постфактум подборку мнений аналитиков, банкиров и чиновников в отношении вопроса «нужны ли народные IPO». Газета констатировала, что экс-руководитель Росимущества Ольга Дергунова поддерживала эту инициативу, тогда как банкиры – нет.

Падение акций

Размещение прошло в не самое удачное для инвесторов время – приближался кризис. Уже к концу июля акции ВТБ на обеих площадках – и Московской, и Лондонской – упали ниже цены размещения. На российской площадке падение началось раньше. Тогда в прессе и аналитических отчетах изменилась полярность суждений относительно успешности этого «народного» IPO. К примеру, трейдер компании «Атон Брокер» Алан Дзасаров высказал предположение, что на снижение котировок ВТБ повлияла отчасти очень высокая цена размещения. «Но рискну предположить, что через 2–3 дня цена по акциям ВТБ отскочит вверх – никакого резона “сливать” бумаги нет», – сказал он агентству «Интерфакс-АФИ».

Однако падение акций продолжилось и в сентябре, в связи с чем менеджмент компании попытался повлиять на настроения инвесторов. 19 сентября 2007 года глава ВТБ Андрей Костин сделал заявление для прессы, где заявил, что банк сделает все возможное, чтобы вернуть прошлые цены на бумаги компании. По его словам, в последние два месяца акции ВТБ падали в результате общих тенденций на мировых фондовых рынках. «Падение наших акций соответствовало уровню падения, который был у ведущих западных банков», – сказал он. Тем не менее, падение продолжилось, а менеджмент ВТБ продолжал делать оп-

тимистичные заявления. В частности, в середине ноября первый зампред ЦБ РФ, член наблюдательного совета ВТБ Алексей Улюкаев предположил, что цена акций ВТБ может вернуться к уровню размещения в рамках IPO к концу 2007 года. К этому моменту доходность по акциям уже составляла минус 13% от цены размещения.

После того, как пытаться оказывать влияние на инвесторов через информационное поле стали и чиновники, стало очевидно, что результаты IPO вредят репутации банка.

В 2008 году газета «Ведомости» опубликовала репортаж о первой встрече руководства банка с новыми инвесторами. Газета описала весь ход встречи: и высказанное недовольство миноритарных акционеров в части низкой стоимости акций на рынке, и заверения представителей ВТБ в том, что финансовая структура делает все возможное для роста котировок.

В начале 2008 года некоторые инвесторы, несмотря на то, что теряли на продаже, начали избавляться от акций банка. По информации газеты «Ведомости», которой в феврале 2008 года дал интервью председатель правления банка «ВТБ 24» Михаил Задорнов, около 2 тысяч частных инвесторов из 124 тысяч продали акции ВТБ, приобретенные в ходе IPO, на 1,2 млрд рублей. «Мы понимаем, что люди недовольны [падением котировок], стараемся разъяснить происходящее. Но самая главная задача менеджмента ВТБ и «ВТБ 24» – шаг за шагом увеличивать долю на рынке и объемы бизнеса, чтоб инвесторы убедились: несмотря на глобальные проблемы, банк выполняет намеченный план, ради которого и привлекались деньги акционеров», – сказал Задорнов³.

С этого момента систематически поднимался вопрос о buy back (обратном выкупе) акций ВТБ. Больше всего недовольство нерентабельным вложением средств высказывали именно физические лица, покупавшие акции не на бирже, а в ходе

³ Интервью председателя правления ВТБ Михаила Задорного / «Ведомости» от 26.02.2008, <http://rb.ru/inform/61767.html>

«народного» IPO. Компания, в свою очередь, заявляла в прессе об отказе от таких планов и убеждала инвесторов, что цена за бумагу банка будет расти. Банк поднимал вопрос buy back внутри собственных структур и выносил его на уровень Правительства РФ, однако в итоге стороны возвращались к варианту с сохранением акционеров.

Согласие на buy back

Принципиальное решение пойти на встречу «обманутым» инвесторам и выкупить у желающих их акции, приобретенные в ходе «народного» IPO ВТБ, было принято в 2012 году, после более чем трех лет обсуждения этой идеи. На этом решении настоял Владимир Путин (тогда уже премьер-министр России) – он поручил руководству ВТБ проработать вопрос о выкупе акций у миноритариев банка, участвовавших в народном IPO 2007 года. Таким образом кандидат на пост президента РФ предложил компенсировать убытки, которые понесли граждане, купившие акции ВТБ. В деловой прессе инициативу окрестили предвыборной и практически неосуществимой, обобщала Lenta.ru⁴.

«Своего минимума акции госбанка достигли в начале 2009 года – тогда они торговались по цене в две-три копейки за штуку. Достигнув “дна”, ценные бумаги госбанка начали медленно расти. В январе 2012 года они торговались на уровне 7 копеек за штуку – следовательно, народные акционеры сейчас могут вернуть чуть более половины вложенных денег. Некоторые из них в течение почти пяти лет продавали свои пакеты, но большинство оставило акции у себя. Эти миноритарии и стали настоящей “головной болью” банка – одни из них начали требовать компенсации за неудачное народное IPO, другие стали задавать вопросы, почему ценные бумаги госбанка так дешево стоят и так медленно растут», – писало издание.

За решением премьер-министра последовало решение банка: ВТБ объявил о выкупе у участников размещения акций по цене размещения (13,6 копейки),

4 «Предвыборные миноритарии» / Lenta.ru, 03.02.2012, <https://lenta.ru/articles/2012/02/03/vtb/>

то есть вдвое выше текущей рыночной цены.

Forbes отмечает, что в этой ситуации нарушена рыночная логика, ведь, как правило, buy back – это знак, что компания считает свои акции недооцененными и способными к скорому росту. Но в таких случаях ни одна компания не переплачивает почти вдвое к рынку.

«С точки зрения корпоративного управления, на мой взгляд, имиджу банка вновь нанесен серьезный урон. Во-первых, время и сама скорость принятия решения (много лет в банке не находили приемлемого механизма, а потом придумали его за неделю) указывает на его явную политическую мотивированность. Во-вторых, цена выкупа определена нерыночным образом, а исключительно по принципу компенсации потерь участникам «народного» IPO. Третье – фактически банк делает «подарок» одной группе акционеров (кто купил акции на IPO, владел ими на 1 февраля 2012 года, сможет предъявить их к выкупу на сумму до 500 000 рублей) за счет других. И, в-четвертых, ухудшится (правда, незначительно) показатель достаточности капитала банка по МСФО. Кстати, по капиталу первого уровня за девять месяцев 2011 года, ВТБ и так опустился ниже целевого уровня в 10%», – пишет обозреватель Forbes⁵.

Результат

– Успех IPO был продиктован не публикациями ведущих СМИ, а прежде всего собственной PR-активностью банка и включением в процесс руководства страны.

– После падения курса акций позитивные заявления руководства банка и официальных лиц в прессе практически перестали влиять на поведение инвесторов.

– Даже самые негативные новости не приводили к активному сбросу акций массовыми инвесторами – хотя по состоянию на конец торгов 21 ноября 2016 года акции ВТБ на Московской бирже стоили

5 «ВТБ и уроки народного IPO» / Forbes.ru, 26.03.2012, <http://www.forbes.ru/investitsii-column/tsennye-bumagi/80507-uroki-narodnogo-ipo>

6,85 коп., число акционеров банка за прошедшие с IPO годы принципиально не уменьшилось.

– Ключевое влияние на стоимость акций оказывали и оказывают действия крупных инвесторов, имеющих источники информации помимо СМИ.

Кейс А2–02. Влияние информационных поводов на динамику стоимости акций Сбербанка России в период рецессии 2014–2015 гг.

Предметная область

Сбербанк – крупнейшая в России финансовая корпорация. Банк обслуживает порядка 70% населения России, является оператором 44,9% вкладов населения, 37,7% кредитов физических лиц и 32,7% кредитов юридических лиц. Банк имеет представительства в таких странах, как США, Великобритания, Турция, страны Центральной и Восточной Европы. Различным клиентам банк предлагает такие услуги, как кредитование, обслуживание банковских карт, денежных переводов, банковского страхования и брокерских услуг. Чистая прибыль группы Сбербанк по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) снизилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 23%, до 222,9 млрд рублей. За 2014 год чистая прибыль группы Сбербанк составляла 290,3 млрд рублей.

Акции банка торгуются на двух площадках – Московской и Лондонской биржах. Сейчас Банк России является крупнейшим акционером Сбербанка с контрольным пакетом в 50% + 1 акция, 45,6% акций принадлежит иностранным инвесторам, 1,5% – российским инвесторам и 2,9% частным инвесторам. Общее количество акционеров превышает 198 тысяч. Все эти факторы делают банк одним из самых важных активов для обсуждения и оценки как со стороны аналитиков и рейтинговых агентств, так и со стороны макропрогнозных организаций России и мира. В прессе Сбербанк освещается и как отдельная компания, и как «лакмусовая бумага» внутренней

экономики, и как один из крупнейших финансовых институтов. Текущий руководитель банка Герман Греф выступает в роли топ-менеджера, эксперта, аналитика и одного из основных спикеров, представляющих политику и экономику государства.

В 2013 году Сбербанк подготовил стратегию развития на период 2014–2018 годов. К концу 2013 года на Сбербанк приходилось порядка 30% активов российской банковской системы, он обеспечивал порядка 45% всего долгосрочного кредитования внутренней экономики и около 70% совокупного финансирования государственных органов и муниципальных образований⁶. При этом ожидания банка от экономико-политической ситуации в стране были гораздо выше объективной наступившей реальности. При написании стратегии Сбербанк не предусматривал ни попадания в санкционные списки Европы и США, ни значительных падений цен на сырьевые ресурсы.

При базовом сценарии цен на нефть Сбербанк ожидал невысоких темпов роста ВВП на уровне 2,2–2,4% и стабильную динамику основных экономических показателей. Цена на энергоресурсы, по ожиданиям банка, должна была сохраниться на уровне 100 долларов за баррель, а мировая торговля должна была расти на 4,5–5% в год. Оптимистический сценарий был основан на предположении, что рост мировой торговли ускорится до 6–6,5%, цена нефти поднимется до \$ 115 за баррель. Пессимистический сценарий предполагал падение цен на нефть до \$ 70–80 за баррель. «Предполагается, что модель экономики России во всех сценариях не претерпит существенных изменений – сохранится ее сырьевая направленность с достаточно высокой концентрацией производства и значительным присутствием государства. Базовый сценарий является основным. Его вероятность мы оцениваем в 70–80%», – говорилось в стратегии Сбербанка.

⁶ Стратегия развития "Сбербанка" на период 2014–2018 гг. / http://www.sberbank.com/portalserver/content/atom/contentRepository/content/ru_SberbankDevelopmentStrategyFor2014-2018.pdf?id=11d45d56-9f97-4678-8807-d37c96795b7c

К концу лета 2014 года Сбербанк попал под международные санкции и лишился доступа на внешние рынки. Осенью 2014 года банк, как и российский бизнес в целом, начал привыкать к новой экономической реальности, при которой сырье на мировых рынках стремительно дешевеет. Серьезные финансовые трудности начали испытывать его крупные заемщики, такие как «Мечел» и «Трансаэро».

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- участники профессионального сообщества;
- массовые инвесторы, в том числе не имеющие опыта инвестиций.

Развитие событий

Первый год кризиса

2014 год Сбербанк встретил с относительно слабыми финансовыми результатами за 2013 год по международным стандартам финансовой отчетности. Несмотря на то, что его прибыль выросла на 4,1% относительно 2012 года до 362 млрд рублей, банковские аналитики оценили этот результат «ниже ожидаемого»⁷. Тогда рост чистой прибыли Сбербанка оказался самым низким с кризисного 2009 года. Первой причиной этого финансового результата Сбербанка назывались расходы на имиджевые проекты по олимпийским стройкам. Второй – приток вкладчиков из небольших банков на фоне активизации действий Банка России по оздоровлению банковской системы (необходимость создания резервов по этим депозитам привела к росту издержек банка). Тогда же аналитики начали задумываться о том, какими будут результаты 2014 года. Нестабильная макроэкономическая ситуация и продолжающаяся «зачистка» банковского сектора продолжают оказывать давление на деятельность Сбербанка в 2014 году, считали они. В текущий план Сбербанка заложен рост ВВП России в 2,2%, отмечала аналитик компании «Уралсиб Кэпитал» Наталья Березина. Од-

нако, по ее мнению, очевидным был тот факт, что таких темпов роста экономики не будет. После публикации отчетности Сбербанка провел конференц-звонок для аналитиков, инвесторов и журналистов с целью объяснить финансовые результаты. Инвесторы восприняли отчетность банка за 2013 год умеренно негативно. Акции Сбербанка в ходе той торговой сессии шли хуже рынка. Индекс ММВБ по итогам торгов снизился на 1,9%, тогда как акции Сбербанка (здесь и далее – обыкновенные, если не указано иное) подешевели на 3,2%.

В дальнейшем котировки акций Сбербанка также находились под давлением негативного информационного фона. Так, 21 марта на фоне заявлений США о новых санкциях в отношении РФ акции Сбербанка упали на 3,4%. Кроме того, на котировки оказывали минимальное влияние и новости о планах по реструктуризации долга «Мечела». Тогда металлургическая компания была на грани банкротства и искала пути к оплате долгов, одним из которых был долг перед «Сбербанком». Несмотря на единичные подъемы, в целом капитализация банка падала.

С мая акции на фоне относительно благополучного периода (точнее, периода отсутствия негативных новостей) немного отыгрывают свои позиции, но уже в середине лета возобновляют падение. США с 29 июля и ЕС с 1 августа 2014 года ввели секторальные санкции в отношении ряда российских компаний. В том числе ЕС запретил инвесторам покупать новые выпуски акций Сбербанка. 12 сентября ЕС усилил санкции против ряда банков, в том числе Сбербанка – стали запрещены операции с новыми облигациями и другими ценными бумагами, имеющими срок обращения более 30 дней. Под санкции США попали дочерние предприятия банка. В сентябре «Сбербанк» попал под новую волну санкций США, ограничивающих кредитование банка сроком в 30 дней.

Также действовал и макроэкономический фактор. Цена нефти марки Brent на мировых торговых площадках начала снижение в июне-июле 2014 года. Цена

⁷ «Сбербанк недополучил прибыль из-за олимпиады и притока вкладчиков» / ТАСС, 27.03.2014, <http://tass.ru/ekonomika/1079937>

со 114,4 доллара за баррель уже к концу лета снизилась до 103 долларов за баррель. Осенью падение цен на нефть ускорилося.

В итоге ADR Сбербанка на Лондонской бирже, 11 июля стоившие 10,16 доллара, к концу сентября подешевели до 7,59 доллара за бумагу.

В июне газета «Коммерсантъ» сообщила, что банк намерен в ближайшие пять лет сократить примерно 10 тысяч сотрудников. В июле там же появилась информация о том, что Сбербанк ускорил темпы сокращения отделений, переводя все больше клиентов на удаленные каналы обслуживания. «Сеть является основным генератором издержек для банков. Однако в погоне за эффективностью Сбербанк рискует потерять одно из своих главных преимуществ – шаговую доступность отделений», – пишет издание.

В августе обыкновенные акции Сбербанка подешевели еще на 3,69%. В конце 2014 года ситуация продолжала развиваться по худшему сценарию: нефть уже стоила порядка 50 долларов за баррель; санкции продолжали действовать; рубль терял позиции по отношению к доллару и евро (к концу года курс составлял порядка 50–65 рублей за доллар).

В целях торможения инфляции и из-за девальвации рубля в ночь с 15 на 16 декабря 2014 года ЦБ принял решение поднять ключевую ставку сразу на 6,5 процентных пунктов – до 17% годовых. Это было не первое повышение в течение года – в начале марта она составляла 5,5% годовых, однако до этого все повышения ограничивались 1,5 п.п. В прессе этот день прозвали «черным вторником» – тогда с утра рубль отреагировал на сообщения слабым ростом, но к концу дня подешевел до 80 рублей за доллар и до 100,7 рубля за евро.

В прессе появилась информация, что после решения ЦБ Сбербанк приостановил с 16 декабря кредитование физических лиц по всей России. В этот день обыкновенные акции Сбербанка упали до 49,81 рубля (–17,2%), привилегированные акции – до 38,86 рубля (–13%). Депозитарные расписки Сбербанка в Лондоне упали более, чем на 20%. На следующий

день последовало заявление Центрального банка о необходимости поддержки финансового сектора, и бумаги Сбербанка выросли на Московской бирже на 10%.

Выход в 2015 год

2015 год в целом можно охарактеризовать как «стабильно негативный». В начале года доллар стоил 56 рублей, в течение года колебался от 55 до 65 рублей, к концу года стал стоить 70,7 рубля. Баррель нефти Brent в начале года стоил 50 долларов, к маю подорожал до 65,9 доллара, однако после этого продолжил дешеветь – в августе стоил уже 49,3 доллара, а в декабре – 39 долларов.

Чистая прибыль банка в соответствии с МСФО по итогам 2014 года упала на 19,8% до 290,3 млрд рублей. Глава банка Герман Греф назвал предстоящий кризис в банковской сфере «масштабнейшим», поскольку банки испытывают проблемы с валютной ликвидностью из-за режима санкций, на что накладываются проблемы в экономике, ведущие к росту доли просроченных кредитов.

Для поддержки банков Банк России последовательно вводил новые инструменты предоставления ликвидности, включая нестандартные, а Правительство РФ приняло решение о докапитализации банковского сектора на 1 трлн рублей.

При этом, подводя итоги работы в 2014 году, в ходе телефонной конференции заместитель председателя правления банка Александр Морозов сообщил, что банк рассчитывает на прибыль по итогам 2015 года и будет самодостаточным с точки зрения и капитала, и фондирования. В начале года ADR Сбербанка торговались на Лондонской бирже по цене в 3,7–4,4 доллара – минимальной за 2014–2015 годы.

С февраля акции банка начали неуверенный рост. Частично это связано с прохождением пика кризиса: 2 февраля 2015 года Банк России снизил ключевую ставку до 15%, 6 марта – еще раз, с 15% до 14% годовых.

Тем не менее в середине апреля привилегированные акции банка на Московской бирже упали на 6% до 51,26 рубля за бумагу, обыкновенные акции упали

на 3,74% до 73,64 рубля за одну бумагу на информации о незначительном раз­ мере дивидендов за 2014 год. «Сбербанк» рекомендовал акционерам утвердить дивиденды за 2014 год в размере 45 копеек на акцию, тогда как за 2013 год они составляли 3,2 рубля.

С 1 мая ключевая ставка снизилась до 12,5% годовых, аналитики прогнозируют ее на уровне 10% к концу года. В опубликованном в ряде изданий прогнозе Bank of America было сказано, что ожидающееся снижение ключевой ставки прежде всего повлияет на финансовые компании, а инвесторы в этих условиях могут проявить интерес к бумагам Сбербанка, как основного представителя сектора. ADR Сбербанка по итогам торгов 5 мая выросли в цене на 5,2% до 6,31 доллара за одну бумагу.

В то же время банк продолжает испытывать сложности с российскими компаниями-должниками «Мечелом» и «Трансаэро», однако на ходе торгов эти истории отражаются минимально.

К середине года ADR Сбербанка в Лондоне торговались по 4,9–5,3 доллара. Одной из причин снижения капитализации банка стало решение годового собрания акционеров компании о выплате скромных дивидендов, а также сделанное на нем заявление о возможном продолжении финансового кризиса и в 2016 году.

С 16 июня 2015 года ключевая ставка ЦБ составляла уже 11,5% годовых, а с 3 августа ставка снизилась до 11%. При этом изменение ключевой ставки ЦБ на 1 процентный пункт повышает прибыль «Сбербанка» до конца года в 26 млрд рублей, рассказывал финансовый директор группы Александр Морозов. Проблемы с кредиторами сохранялись, однако банкротство «Трансаэро» на котировках банка значительно не отразилось. В конце года цена на одну ADR «Сбербанка» составляла 5,88 доллара, на одну обыкновенную акцию на Московской бирже – 101,3 рубля за бумагу.

Возвращение к росту

Чистая прибыль группы Сбербанк по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) за 2015 год снизилась на 23% до 222,9 млрд рублей. «Сбер-

банк» намерен выплатить дивиденды по итогам 2015 года в размере 20% от чистой прибыли по МСФО.

Акции Сбербанка на Московской бирже к концу торгов 22 ноября подорожали до 155 рублей, хотя курс доллара по сравнению с апрелем 2015 года вырос всего на 30%.

Результат

– Корпоративные новости Сбербанка, за исключением новостей по дивидендной политике, слабо влияют на котировки акций компании.

– Международные экономические оценки и сообщения серьезно отражаются на торгах.

– Также значительно влияют на котировки российские макроэкономические изменения.

Кейс А2–03. Влияние информационных поводов на M&A сделки СК «РЕСО-Гарантия» (2011–2012 гг.)

Предметная область

«РЕСО-Гарантия» – ритейловый страховщик с большой агентской сетью. Почти 68% сборов приходится на автострахование, включая ОСАГО. Компания создана в 1991 г. Основные акционеры – братья Сергей и Николай Саркисовы (по 27,2% акций у каждого), международная группа АХА (36,7%), Европейский банк реконструкции и развития (6,3%), президент группы «РЕСО» Андрей Савельев (2,5%), а также Росимущество, которому принадлежит 0,001% акций.

К началу 2010-х годов «РЕСО-Гарантия» входила в число крупнейших страховых компаний Российской Федерации, несколько лет подряд занимая 4-е место по объему собранных премий в рейтинге страховщиков (данные Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» за 2010 и 2011 годы). В 2007 году свою рыночную капитализацию «РЕСО-Гарантия» оценивала в 17,3 млрд руб. На начало 2010 года, по данным журнала «Финанс», капитализация «РЕСО-Гарантии» достигала \$1 млрд.

Избыточная капитализация компании на начало 2011 года дала возможность новых инвестиций⁸: «РЕСО-Гарантия» растет быстрее рынка, но этого мало, чтобы приблизиться к вершине, а создание альянса – реальный способ решения этой задачи. У «РЕСО-Гарантия» избыток капитала, а инвестиции в знакомый и прибыльный бизнес наиболее эффективны», – заявлял председатель совета директоров группы «РЕСО» Сергей Саркисов. Владельцы «РЕСО-Гарантия» договорились о приобретении блокирующего пакета акций «Военно-страховой компании», чтобы в течение 2013–2015 гг. осуществить полное слияние компаний.

19 сентября 2011 года страховое общество «РЕСО-Гарантия» и «Страховой Дом ВСК» объявили о создании объединенной «Страховой Группы РЕСО-ВСК»⁹. К ОСАО «РЕСО-Гарантия» должен был перейти контроль над 25%+1 акцией СОАО «ВСК». Приблизительная стоимость сделки должна была составить 250–350 млн долларов при оценке стоимости «ВСК» в 1–2 млрд долларов.

Сообщалось, что группа в 2010 году собрала 61,6 млрд рублей страховых премий (второе место по сборам в России) и выплатила 38,4 млрд рублей возмещений. Суммарные активы группы по МСФО на 31 декабря 2010 года составили 65,7 млрд рублей.

Объединение компаний позволило бы занять группе 1-е место на рынке страхования КАСКО, 2-е место на рынке ОСАГО, ДМС и страхования от несчастных случаев и болезней, а также войти в тройку лидеров по страхованию имущества и ответственности. В целом группа контролировала бы до 10–11% страхового рынка в России.

В течение 2012 года «РЕСО-Гарантия» несколько раз заявляла о возможном скором завершении сделки. Последний раз такое заявление было сделано в феврале 2013 года – предполагалось, что сделка может быть закрыта в марте. Однако по со-

стоянию на 31 декабря 2012 года группа не завершила сделку по приобретению 25%+1 акций СОАО «ВСК», и возможность исполнить опционы отсутствовала. Договор купли-продажи 25%+1 акций СОАО «ВСК» был расторгнут в апреле 2013 года¹⁰.

Причиной расторжения сделки стороны назвали неопределенность на рынке обязательного автострахования гражданской ответственности (ОСАГО).

Представитель «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов пояснил, что убыточность ОСАГО на конец 2013 года прогнозируется до 110–120%, что делает значительные инвестиции в российский страховой рынок в текущий момент «несвоевременными и безответственными».

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- участники профессионального сообщества;
- регулирующие органы и саморегулируемые организации (СРО);
- иностранные инвесторы.

Развитие событий

Крупнейшая на рынке российского страхования сделка привлекла повышенное внимание СМИ. 19 сентября 2011 года все деловые и общественно-политические издания посвятили предстоящему слиянию РЕСО и ВСК аналитические статьи. Так, «Коммерсантъ» в материале «Страховой дом с подселением» указывал на потенциальный иностранный интерес в сделке: опцион на увеличение доли в «РЕСО-Гарантии» дает ее миноритарному владельцу – французской группе АХА – шанс на получение контроля в объединенном бизнесе страховщиков¹¹. В то же время издание делало вывод, что синергия от сделки между компаниями со схожим бизнесом неочевидна.

«Эксперт», напротив, оценивал синергетический эффект от объединения РЕСО и ВСК как «максимально возможный»¹². Издание привело мнение председателя

8 http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2011/09/20/sliyanie_eto_process_slozhnyj_i_opasnyj_no_neizbeznyj

9 <http://www.reso.ru/About/Media/News/news190911/>

10 http://www.reso.ru/export/sites_reso/Shareholders/Finance/OSAO_RESO_Garantia_FS_2012_RUS_Signed.pdf

11 <http://www.kommersant.ru/doc/1776639>

12 <http://expert.ru/2011/09/19/trojnoj-effekt/>

правления Гильдии актуариев Владимира Новикова: в случае полного объединения компаний начнет действовать закон «один плюс один равно трем», и объединенный страховщик займет существенно большую долю рынка, чем сейчас совокупно занимают обе компании.

«РБК Daily» приводит комментарий заместителя гендиректора рейтингового агентства «Эксперт РА» Павла Самиева: на рынке появится группа, претендующая на место одного из игроков ведущей тройки – СОГАЗа, «Росгосстраха» и «Ингосстраха». Однако это не означает, что группа сможет обогнать «Ингосстрах» по прибыли, подчеркивал Самиев.

«Ведомости» вышли с большим интервью с владельцем ВСК Сергеем Цикалюком, который объяснял причину партнерства необходимостью «капитала для развития»¹³. Цикалюк заявил, что бренды «РЕСО-Гарантия» и ВСК сохранятся, а само слияние станет «мотивацией для развития бизнеса» в стране. Группу РЕСО издание назвало «компанией недели»¹⁴.

Вскоре после объявления о сделке рейтинговое агентство Standard&Poor's снизило прогноз по рейтингу «РЕСО-Гарантии» со стабильного до негативного, поскольку капитализация страховщика могла снизиться после покупки акций страхового дома ВСК.

Снижение рейтинга было обусловлено повышением долговых обязательств РЕСО. В декабре миноритарный акционер компании – ЕБРР – одобрил компании пятилетний кредит на \$100 млн. Также в январе 2012 года совет директоров «РЕСО-Гарантии» принял решение о возможности выпуска дебютных десятилетних облигаций на 10 млрд руб. для финансирования сделки по покупке блокпакета «Страхового дома ВСК».

В конце концов аналитики сошлись на следующем перечне возможных причин, ставших ключевыми для совершения сделки с ВСК. Среди них: увеличение стоимости акций РЕСО; сдвиг необходи-

мости реализации опциона страховой группой АХА-holding, срок которого истек в декабре 2011 г.; получение доступа к заключению контрактов по всем видам автострахования с Минобороны России (через связи руководителей ВСК).

Уже в январе Standard&Poors (S&P) повысило прогноз по рейтингам страховщика «РЕСО-Гарантия» с «негативного» на «стабильный». Одновременно был подтвержден рейтинг ВВ+. Как писали «Ведомости», хорошая конкурентная позиция РЕСО, высокие операционные результаты и достаточная финансовая гибкость компании частично компенсируют негативные факторы.

В марте 2012 года Федеральная антимонопольная служба одобрила ходатайство «РЕСО-Гарантии» о приобретении контроля над страховщиком ВСК, при этом выставив большой список требований по сокращению доли группы РЕСО-ВСК по разным видам страхования в тринадцати субъектах Федерации.

Переговоры по слиянию шли в течение всего 2012 года, но в конце 2012 года сделка расстроилась, а основной владелец ВСК Цикалюк начал поиск новых инвесторов, сообщил «Прайм» со ссылкой на источники на страховом рынке. Представители страховых компаний тогда опровергали информацию о срыве сделки, но по итогам 2012 года первая часть сделки – покупка блокпакета акций ВСК – так и не была закрыта. Тем не менее «РЕСО-Гарантия» несколько раз заявляла о возможном скором ее завершении. Последний раз такое заявление было сделано в феврале 2013 года. Тогда предполагалось, что сделка может быть закрыта в марте.

В мае 2013 года совладелец «РЕСО-Гарантии» Сергей Саркисов рассказал «Коммерсанту»¹⁵, что сделки фактически не было: алгоритм предполагал сначала кредитование ВСК под залог акций, впоследствии РЕСО имело опцион на выкуп акций. Таким образом, РЕСО фактически предоставило ВСК средства под залог 25%+1 акции, и после того, как сделка не

13 http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2011/09/20/ya_privyk_k_postoyanstvu_v_otnosheniyah_sergej

14 <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2011/09/22/resogarantiya>

15 <http://www.kommersant.ru/doc/2193062>

состоялась, ВСК должна была эти средства вернуть.

По мнению опрошенных АСН участников рынка, объявление о сделке было необходимо акционерам «РЕСО-Гарантии», братьям Сергею и Николаю Саркисовым для того, чтобы сохранить контрольный пакет акции компании в своих руках¹⁶. Французский страховщик АХА, владевший на момент объявления о сделке 39,337% акций голландской RGI Holdings B.V., которой, в свою очередь, принадлежали 93,256% акций «РЕСО-Гарантии», имел опцион на выкуп остальных акций RGI. Срок опциона истек 31 декабря 2011 г. «Из-за объявления о возможном слиянии компаний переговоры с АХА были приостановлены и опцион не исполнен в оговоренный срок», – говорил участник рынка, знакомый с ходом сделки и пожелавший остаться неназванным.

В конце января 2013 года РЕСО опубликовала сообщение о выходе ЕБРР из капитала страховщика «РЕСО-Гарантия». Как писал «Коммерсантъ»¹⁷, ЕБРР продал остаток своего пакета в 6,3% акций за \$ 146 млн. Их выкупила CIS Equity Partners Ltd., входящая в группу РЕСО – таким образом, российские акционеры РЕСО – братья Сергей и Николай Саркисовы совместно с Андреем Савельевым – довели свою долю в капитале «РЕСО-Гарантии» до 62,9%.

Уже в апреле 2013 года РЕСО и ВСК объявили об отмене сделки. Помимо официальной причины – неопределенности на рынке ОСАГО – СМИ пытались выяснить другие мотивы компаний, но безуспешно. Так, Gazeta.ru приводила мнение неназванного топ-менеджера страховой компании из топ-10, который считал, что «все делается закулисными соглашениями, страховой рынок крайне закрытый», и что реальные причины расторжения сделки могут не совпадать с публичной позицией компаний¹⁸.

«Ведомости» не приводили никаких причин, кроме официальной, процитировав слова представителя РЕСО Игоря Ива-

нова: «Стороны не пришли к соглашению о возможных вариантах сотрудничества в установленные ранее сроки»¹⁹.

РБК daily в материале об отмене сделки приводил мнение топ-менеджера одной из крупнейших компаний: «Сделка крайне непрозрачна, все это время рынку непонятно, что происходит внутри, намечаются ли процессы интеграции»²⁰.

Результат

– Высока вероятность того, что срыв сделки с АХА был продиктован чисто рыночными причинами: к 2011 году убыточность рынка ОСАГО резко возросла.

– Сохранение контроля российскими акционерами над «РЕСО-Гарантией» себя оправдало: компания получила в 2013 году самую высокую чистую прибыль с 2005 года – 5005,5 млн рублей (данные рейтинга «Эксперт-400»²¹) и сохранила 4-е место в списке крупнейших страховых компаний Российской Федерации. По итогам 2015 года «РЕСО-Гарантия» собрала 77,87 млрд руб., выплаты составили 40,17 млрд руб. Сейчас компания занимает 1-е места в стране по КАСКО и добровольной гражданской ответственности и вторые места по ОСАГО и ДМС. В рейтинге страховых компаний РФ «РЕСО-Гарантия» находится на третьей строчке.

– РЕСО получила позитивный имиджевый эффект на продаже части акций французскому инвестору и на объявлении о покупке ВСК. Срыв этой сделки, а также реализации опциона АХА, напротив, произвели негативный эффект.

16 <http://www.asn-news.ru/ews/39734#ixzz4ILcQI5xK>

17 <http://www.kommersant.ru/doc/2117054>

18 <https://www.gazeta.ru/usiness/2013/04/11/5252837.shtml>

19 http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/04/12/reso_ne_budet_pokupat_vsk

20 <http://www.rbc.ru/newspaper/2013/04/12/56c1aca79a7947406ea09d3d>

21 <http://www.raexpert.ru/database/companies/reso-garantiya/>

МОДУЛЬ А3. ОСВЕЩЕНИЕ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Характеристики модуля

Цель:

Формирование способности выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владеть методами сбора информации, ее проверки и анализа применительно к освещению деятельности организаций финансового сектора.

Задачи:

- Формирование навыков освещения в СМИ работы банков и других организаций розничного финансового сектора (страховые организации, инвестиционные и пенсионные фонды).
- Формирование навыков освещения в СМИ инвестиционных проектов.
- Формирование навыков освещения в СМИ корпоративных конфликтов и перебоев в работе организаций финансового сектора.

Результаты освоения:

- Знать ключевые экономические показатели работы банка и других организаций розничного финансового сектора.
- Знать структуру основных услуг, предлагаемых банками розничным потребителям.
- Иметь представление о долгосрочной государственной политике в отношении инвестиций и инноваций.
- Осознавать роль СМИ в поддержке инвестиционных процессов.
- Знать основные правила освещения корпоративных конфликтов в финансовой сфере и банкротства финансовой организации.
- Знать основы работы журналиста с информацией, получаемой во время расследований и судебных разбирательств.
- Уметь пользоваться источниками независимой экспертно-аналитической информации.
- Уметь анализировать влияние ключевых экономических показателей работы банка на его способность оказывать гражданам финансовые услуги должного качества и надежности.
- Уметь анализировать ключевые показатели, характеризующие инвестиционный потенциал организации или проекта.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов, освещающих деятельность организаций финансового сектора, приведения текстов в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров освещения в СМИ работы банков, инвестиционных проектов, корпоративных конфликтов и судебных споров.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) по рассмотрению примеров освещения в СМИ деятельности отдельных типов финансовых организаций (розничных и инвестиционных банков, страховых компаний, пенсионных фондов и др.).

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Освещение работы банковского и инвестиционного рынков»</i> Финансовый рынок как источник информационных поводов для журналистов. «Потребительские» и «деловые» аспекты работы банка. Ключевые показатели деятельности банка (активы, пассивы, их структура, капитал банка, «продуктовая линейка» банка). Ключевые показатели инвестиционного рынка (структура прямых и портфельных инвестиций). Источники информации о банковской системе и инвестиционном рынке. Сторонние аналитические материалы как источники информации для СМИ. Банковские продукты для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса. Расчетно-кассовое обслуживание предприятий: безналичные платежи, операции с наличностью. Зарплатные проекты. Особенности кредитования малого бизнеса. Проектное финансирование. Особенности финансирования инновационных проектов. Государственные программы содействия предпринимательству, возможность получения грантов. Поддержка инновационного бизнеса, институты развития, государственное (со) инвестирование. «Посевные» инвесторы, бизнес-ангелы. Венчурный капитал. Рассмотрение возможности IPO – для кого и как это реально в России.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Надежность финансовой организации»</i> Корпоративные конфликты в сфере финансового бизнеса и их освещение журналистами деловых изданий. Виды, причины и сценарии корпоративных конфликтов. Правила подачи информации во время корпоративных конфликтов. Работа журналиста при освещении банкротства/санации финансовой организации. Освещение судебных процессов журналистами деловых изданий. Правовые основы работы с судебной информацией. Источники информации о судебных разбирательствах. Правила получения и использования информации во время расследований и разбирательств.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»</i> Анализ примеров освещения деятельности отдельных типов финансовых организаций (розничные банки, страховые компании, инвестиционные банки, пенсионные фонды и др.) в отечественных средствах массовой информации.</p>	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «ОСВЕЩЕНИЕ РАБОТЫ БАНКОВСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКОВ»

Финансовый рынок как источник информационных поводов для журналистов. Источники информации о банковской системе и инвестиционном рынке. Сторонние аналитические материалы как источники информации для СМИ. «Потребительские» и «деловые» аспекты работы банка. Расчетно-кассовое обслуживание предприятий: безналичные платежи, операции с наличностью. Зарплатные проекты. Ключевые показатели деятельности банка (активы, пассивы, их структура, капитал банка, «продуктовая линейка» банка). Банковские продукты для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса. Особенности кредитования малого бизнеса. Государственные программы содействия предпринимательству, возможность получения грантов. Ключевые показатели инвестиционного рынка (структура прямых и портфельных инвестиций). Особенности финансирования инновационных проектов. Поддержка инновационного бизнеса, институты развития, государственное (со) инвестирование. Проектное финансирование. Венчурный капитал. «Посевные» инвесторы, бизнес-ангелы. Рассмотрение возможности IPO – для кого и как это реально в России.

Финансовый рынок как источник информационных поводов для журналистов

Финансовый рынок служит источником большого числа информационных поводов для журналистов. В качестве оперативных поводов используются данные о динамике курсов валют, о торгах на межбанковском рынке, результаты биржевых торгов, сообщения о размещении акций, их обратном выкупе (buy back). Информационными поводами служат данные о различных аспектах деятельности банков, страховых компаний,

игроков рынка коллективных инвестиций (инвестиционные фонды, ПИФы, НПФ), изменения в системе регулирования банковского и инвестиционного рынка.

«Межбанковское кредитование относится к наиболее крупным сегментам финансового рынка, на котором продаются-покупаются краткосрочные кредитные ресурсы в форме межбанковских кредитов и межбанковских депозитов».¹ В том числе активным участником рынка межбанковского кредитования выступает Центральный банк РФ, чьи операции служат информационным поводом для деловых СМИ, поскольку отражают текущее направление денежно-кредитной политики.

Например, в освещении деятельности банков очень популярными темами являются динамика ставок по кредитам и депозитам – для населения, малого и крупного бизнеса. Актуальна тема банковского надзора и выявления нарушений в работе банков, а также проблем в сфере страхования и в деятельности НПФ.

Пользуются популярностью обзоры, где сравнивается уровень доходности разных финансовых инструментов, в особенности по пенсионным накоплениям. Во многих СМИ массовой направленности регулярно или периодически публикуют материалы из серии «финансовый ликбез», где разъясняют назначение того или другого финансового инструмента и принцип его использования, например, как вкладывать деньги в ПИФы или как пользоваться индивидуальным инвестиционным счетом, в чем смысл вложений в НПФ.

Неизменный интерес вызывает информация о создании новых банковских

1 Банковское дело: учебник./ Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 295 с.

и инвестиционных продуктов, новых сервисных услуг и технологий.

Информация, которая поступает с финансового рынка, служит основой для обзорных и аналитических материалов на экономические темы, они используются в качестве аргументов для объяснений различных экономических процессов и прогнозов.

Источники информации о банковской системе и инвестиционном рынке

Информация о банковской системе и инвестиционном рынке поступает в СМИ из открытых и корпоративных источников.

К числу открытых источников относятся Государственная дума РФ, президент РФ, правительство РФ (Минфин РФ, Минэкономразвития РФ, отраслевые министерства), региональные органы законодательной и исполнительной власти, законодательные и исполнительные органы страны, а также уполномоченные органы – Федеральная налоговая служба, Федеральная служба государственной статистики (Росстат), Центральный банк РФ, Федеральная антимонопольная служба РФ, Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Помимо законодательных и нормативных актов они выпускают исследования, аналитические обзоры, предоставляют статистику рынка и экспертные оценки.

Кроме этого, государственные структуры публикуют на своих сайтах данные, которые банки, эмитенты и профессиональные участники рынка ценных бумаг обязаны предоставлять регулятору.

Банки обязаны раскрывать информацию о лицах, оказывающих существенное прямое или косвенное влияние на решения, принимаемые органами их управления.

Эта информация публикуется на официальных сайтах банков и на сайте Центрального банка РФ.

Основные сведения о компании можно узнать, запросив выписку из Единого государственного реестра юридических

лиц (ЕГРЮЛ), – дату регистрации, данные о владельцах и смене владельцев, размере уставного капитала, адресе.

«Информацию о собственниках можно почерпнуть и из сообщений Федеральной антимонопольной службы. В рамках контроля конкуренции она рассматривает ходатайства новых собственников о покупке крупных долей или пакетов акций компаний. Кроме того, согласно ст. 31 федерального закона «О защите конкуренции» №135-ФЗ от 26.07.2006 г. отдельные группы компаний обязаны уведомлять Федеральную антимонопольную службу об изменениях в своем составе. Эта информация публикуется на сайте службы».²

Реквизиты компании можно узнать на их корпоративных сайтах, через бесплатные или платные базы данных, таких как СПАРК или «Коммерсантъ Картотека».

В этих же базах содержится вся информация о компании, которую можно получить из открытых и корпоративных источников, а также из СМИ. Аналогичные базы существуют за рубежом, и у них можно за плату заказать данные об иностранных компаниях.

Также источниками информации выступают профессиональные объединения (ассоциации, союзы и т. п.) участников различных отраслей экономики. Например, источниками данных о банковской системе выступают сайты Ассоциации российских банков (АРБ), Ассоциация региональных банков России (АРБР).

Данные о большинстве страховых компаний содержатся на сайтах Всероссийского союза страховщиков (ВСС). Данные о финансовых рынках содержатся на сайтах Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР), Национальной лиги управляющих (НЛУ), Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ). Профессиональные объединения аккумулируют большое количество информации о рынке и на этой основе готовят об-

2 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 492.

зоры и аналитические материалы. Также статистику и аналитику по банковской системе распространяют крупные игроки рынка, например «Сбербанк», ВТБ, «Альфа-Банк», брокерские компании – «Финам», «БКС», «Альпари».

Помимо этого, источниками данных служат специализированные организации (консультативные и экспертные компании, например, аудиторские, консалтинговые, юридические, рейтинговые), которые ведут статистику рынка и готовят обзоры по ней.

Например, регулярные обзоры по банковской системе, инвестиционному рынку, рынку ценных бумаг готовят аудиторская компания PwC, рейтинговые агентства Moody's, Standard & Poor's, «РИА Рейтинг».

Еще одним источником информации об инвестиционном рынке служат специализированные сайты для профессиональных участников рынка ценных бумаг, таких как Quote.ru, Investfunds.ru, Финам.ру, Финмаркет.ру.

Информационными поводами для публикаций в деловых СМИ о банковской системе и инвестиционном рынке служат выступления на деловых мероприятиях (форумах, съездах, конгрессах, выставках, пресс-конференциях и т. д.).

Источниками данных о банковской системе служат и корпоративные источники информации: корпоративные сайты, пресс-релизы, проспекты эмиссии, отчеты эмитента, финансовая и нефинансовая отчетность.

«Компания, предлагающая свои долговые бумаги (облигации) или акции всем желающим, обязана соблюдать установленные законом правила распространения информации. В разных странах они имеют свои особенности, общими условиями являются: ежеквартальная публикация финансовой отчетности и годового отчета, информации об изменениях долей крупных акционеров, о размещении новых ценных бумаг, о собрании акционеров».³

3 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 496.

«Потребительские» и «деловые» аспекты работы банка. Расчетно-кассовое обслуживание предприятий, безналичные платежи, операции с наличностью, зарплатные проекты

Банковская деятельность делится на две части: обслуживание населения (розничный блок) и обслуживание организаций (корпоративный блок).

Стандартный набор услуг розничного блока включает в себя линейку депозитных и кредитных продуктов, выпуск пластиковых карт (дебетовых, овердрафтных, кредитных и предоплаченных), обмен наличной валюты, денежные переводы, аккредитивы, сейфовые ячейки. Часть банков предлагает отдельное VIP-обслуживание для самых богатых клиентов. В рамках этого обслуживания банк может предоставить консьерж-сервис, который включает, например, заказ билетов на самолеты, поезда и пароходы, аренду автомобиля, заказ номера в гостинице, столика в ресторане.

Некоторые банки дополнительно предлагают услуги по инвестированию – клиент может открыть брокерский счет для игры на бирже, передать свои деньги под управление инвестиционного подразделения банка.

Также банк может выступать агентом страховых компаний и НПФ и оформлять договоры с ними.

Услуги для корпоративных клиентов включают также линейку депозитных и кредитных продуктов, расчетно-кассовое обслуживание, операции по покупке и продаже иностранной валюты. Некоторые банки предлагают услуги по факторингу и лизингу.

Факторинг представляет собой услугу для поставщиков, работающих на условиях отсрочки оплаты. Это финансирование взамен на уступку задолженности дебитора за отгрузку продукции или оказание каких-либо услуг.

«Под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования при сохранении права

собственности на них за арендодателем на весь срок договора».⁴

Расчетно-кассовое обслуживание – это комплекс услуг, в который входит обслуживание текущего счета клиента (безналичные платежи в пределах остатка средств на счете клиента), снятие денежных средств, интернет-банкинг, покупка/продажа иностранной валюты, прием платежей от третьих лиц за товары и услуги, прием денежной выручки в кассу банка, инкассация выручки, банковская гарантия и многое другое.

Открытие счетов клиенту производится после предоставления пакета документов, предусмотренных для каждого вида счета действующим законодательством и требованиями Центрального банка РФ.

Банк осуществляет выдачу наличных денег со счетов юридических лиц на заработную плату и выплаты социального характера, стипендии, пенсии, пособия, закупку сельскохозяйственной продукции у населения, на страховые возмещения, а также на другие расчеты с физическими лицами, текущие хозяйственные нужды. Также банк может заключать договоры с предприятиями и организациями на прием в их пользу платежей от физических лиц.

Зарплатный проект представляет собой услугу по перечислению заработной платы со счета компании на индивидуальный расчетный счет каждого сотрудника. Банкам эта услуга очень выгодна, потому что для реализации зарплатного проекта, как правило, всем сотрудникам компании выпускают дебетовые или овердрафтные карты и таким образом банк сразу приобретает много новых клиентов.

При этом в рамках зарплатных проектов предлагаются льготные условия на другие банковские продукты – кредиты, кредитные карты, а также на продукты страховых компаний, которые выступают партнерами большинства банков. Это, с одной стороны, позволяет увеличить объем продаж банковских продук-

тов и комиссионные доходы от продажи страховых полисов, а с другой стороны, льготные условия повышают лояльность клиента и привязывают его к банку.

Ключевые показатели деятельности банка (активы, пассивы, их структура, капитал банка, «продуктовая линейка» банка)

Финансовые показатели банка используются для оценки текущего состояния кредитной организации и прогноза ее развития.

Основные аспекты деятельности банка отражены в его финансовых показателях. Если проанализировать их, становится ясно, насколько банк успешен и надежен.

Ключевые показатели деятельности банка – достаточность капитала, ликвидность и прибыльность банка.

Достаточность капитала – показатель деятельности банка, выражаемый в виде отношения собственных средств банка к суммарному объему активов, взвешенных с учетом риска.

Активы – это собственные средства банка и деньги клиентов, размещенные на счетах с целью получения дохода. К активам банка относят ссуды, инвестиции, кассовую наличность, ценные бумаги, недвижимость и прочие объекты собственности, имеющие материальную оценку. «Качество активов определяется их ликвидностью, объемом рисковых активов, удельным весом критических и неполноценных активов, объемом активов, приносящих доход».⁵

Ликвидность банка отражает его возможность полностью и своевременно выполнять свои обязательства перед клиентами. «Источниками средств для выполнения обязательств являются денежная наличность банка, выраженная в остатках денег в кассе и на корреспондентских счетах (в ЦБ РФ и других коммерческих банках); активы, которые можно быстро превратить в наличность; межбанковские кредиты, которые при необ-

4 Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 458 с.

5 Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – с. 101.

ходимости можно получить с межбанковского рынка или от ЦБ РФ».⁶

В ликвидные активы входят: наличные деньги, золото, остатки средств на счетах до востребования, депозиты сроком до одного календарного месяца, частные и государственные ценные бумаги, коммерческие векселя и другие легко реализуемые средства. Пассивы банка складываются из двух частей: собственного капитала и средств, привлеченных от вкладчиков.

Банк считается ликвидным, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Это означает, что банк либо располагает необходимой суммой ликвидных средств, либо может быстро их получить с помощью займов или продажи активов. Недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых затруднений.

Прибыль банка представляет собой разницу между доходами от размещения ресурсов и расходами по их привлечению. «В форме отчета о прибыли по мировым стандартам доходы и расходы, формирующие прибыль, группируются не только по содержанию, но и по принципу стабильности. Выделяются блок процентной маржи, блок беспроцентных доходов и расходов, блоки нестабильных источников прибыли. Такая форма отчетности о прибыли позволяет видеть динамику конечного финансового результата, выявить основной фактор прироста или падения прибыли, оценить источники увеличения чистой прибыли с качественной стороны. Положительные выводы можно сделать в случае прироста чистой прибыли за счет стабильных источников. В противном случае рейтинг банка не увеличивается, несмотря на количественный рост конечного финансового результата».⁷

6 Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – с. 140.

7 Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – с.128

Продуктовую линейку банка составляют услуги, которые он предоставляет розничным и корпоративным клиентам.

Ключевые показатели инвестиционного рынка (структура прямых и портфельных инвестиций)

Существуют два вида инвестиций: прямые и портфельные.

Прямые (стратегические) инвестиции осуществляются без посредников между инвестором и их получателем. Это вложение средств непосредственно в предприятие (реальные активы), которое обеспечивает контроль над ним. Прямые инвестиции осуществляются в виде вложений в основные средства (материальные и нематериальные активы) и оборотные средства.

Инвестиции в основные средства включают:

- приобретение (или изготовление) нового оборудования, включая затраты на его доставку, установку и пуск,
- техническую модернизацию предприятия,
- строительство и реконструкцию зданий и сооружений.

Инвестиции в оборотные средства предполагают обеспечение:

- новых и дополнительных запасов основных и вспомогательных материалов,
- новых и дополнительных запасов готовой продукции,
- увеличение счетов дебиторов.

Прямые инвестиции относятся к среднесрочным или долгосрочным, получения прибыли от них следует ожидать не раньше чем через 5–7 лет.

Портфельные (спекулятивные) инвестиции – это вложения в акции, паи, государственные ценные бумаги, долговые обязательства (облигации, векселя) компаний, банков, инвестиционных фондов и прочие финансовые инструменты. В этом случае инвестор не участвует в оперативном управлении предприятием, получая доход от владения ценными бумагами или от их продажи. Приобретенные инвестором активы образуют

портфель, откуда и произошло название этого вида инвестиций.

Портфельные инвестиции могут содержать как однотипные бумаги (акции), так и самые разные ценности (облигации, залоговые свидетельства, депозитные и сберегательные сертификаты, страховой полис и так далее).

Существуют разные способы портфельных инвестиций. Можно приобретать ценные бумаги и вкладываться в другие финансовые инструменты самостоятельно, можно поручить формирование инвестиционного портфеля профессионалам – брокерской или инвестиционной компании. Но для этого нужно иметь достаточно крупную сумму, потому что доходные инструменты могут дорого стоить, например, одна акция Amazon стоит 755 долларов.

«Избежать проблемы высокого порога входа позволяет механизм коллективных инвестиций, когда многочисленные инвесторы объединяют свои средства и передают в управление профессионалам».⁸

Основной инструмент коллективных инвестиций – инвестиционный фонд. Инвестиционные фонды отличаются друг от друга структурой активов и формой участия. В России наиболее распространены паевые инвестиционные фонды (ПИФы).

Банковские продукты для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса

Существует несколько видов банковского финансирования и кредитования малого и среднего бизнеса. Это универсальные кредиты, кредиты на текущую деятельность, инвестиционные кредиты, кредитная линия, коммерческая ипотека, факторинг и лизинг.

Универсальный кредит для бизнеса чаще всего не имеет никаких специальных условий.

Эти деньги можно потратить на любые цели.

Кредит на текущую деятельность берут либо для пополнения оборотных средств, либо для приобретения основных средств.

Инвестиционные кредиты, как правило, должны расходоваться с учетом бизнес-плана. Их могут выдать на реализацию нового проекта или для развития нового направления деятельности, для существенного повышения производственных мощностей.

Кредитная линия – это лимит заемных средств, которые можно использовать поэтапно в течение довольно продолжительного срока. В зависимости от характера кредитной линии заемщик получает средства или по четкому графику, или произвольно. Первый вариант называется невозобновляемой кредитной линией (с лимитом выдачи), второй – возобновляемой кредитной линией (с лимитом задолженности). Кредитную линию можно использовать как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели. При финансировании оборотных средств источником погашения служит будущая выручка, поэтому для оформления кредитной линии банку необходим прогноз движения денежных средств на период чуть больше срока действия лимита.

Инвестиционными целями считаются приобретение, создание, строительство или модернизация имущества, использование которого принесет прибыль в будущем. В этом случае источником погашения становится будущая прибыль. Поэтому, чтобы открыть кредитную линию на инвестиционные цели, вместе с заявкой в банк предоставляется бизнес-план на срок, превышающий время действия кредитной линии.

Коммерческая ипотека немногим отличается от кредитов на покупку жилья. Принцип и условия практически такие же: кредит выдают под залог недвижимости. И точно так же кредит может быть целевым и нецелевым. Целевой кредит выдают на приобретение объекта коммерческой недвижимости (здание или помещение для офиса, ресторана, кафе, склада, мастерской и т. д.), который и будет служить залогом. Нецелевой кредит

8 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 332.

выдают, чтобы получить деньги под залог собственного объекта коммерческой недвижимости.

Довольно распространенным инструментом кредитования юридических лиц является банковская гарантия. Ее смысл в том, что банк обязуется выплатить долг за владельца гарантии, если он окажется не в состоянии выполнить эти обязательства.

Услуги факторинга и лизинга банки чаще всего предоставляют через свои компании соответствующего профиля. Факторингом называют вид финансирования, который основан на переуступке долга за поставленные товары, работы или услуги. Поставщик получает сумму, соответствующую стоимости поставок, а банк или факторинговая компания взыскивает долг уже без вашего участия.

Лизинг представляет собой аренду с постепенным выкупом. При оформлении договора лизинга имущество передается в аренду и за него выплачивается и плата за аренду, и часть стоимости, пока лизингополучатель не выплатит стоимость имущества целиком – тогда оно переходит в его собственность.

Особенности кредитования малого бизнеса

Кредитование малого бизнеса имеет ряд особенностей. Скоринговые методики в этом случае не подходят для анализа, потому что у каждого предпринимателя индивидуальный подход к бизнесу.

Учитывая, что большинство малых предприятий используют либо упрощенную систему налогообложения, либо систему единого налога на вмененный доход, оценка их финансового состояния при рассмотрении кредитной заявки строится преимущественно на управленческих данных, а не на основании бухгалтерской отчетности. Оценка внеоборотных активов осуществляется, исходя из их рыночной, а не остаточной стоимости.

Анализ финансовой и хозяйственной деятельности предприятия проводится при выезде на место ведения бизнеса заемщика. Эксперт банка осматривает офис, производственные площади, склады, торговые точки, чтобы оценить их

местоположение и величину, осмотреть материальные активы, проанализировать бизнес-процессы.

Для получения кредита малому предприятию важно, чтобы хорошая кредитная история была как у него самого, так и у всех его собственников.

Обеспечением по кредиту для малого бизнеса может быть поручительство, залог, гарантия от банка или от государственной структуры по поддержке предпринимательства. Поручителями кредитов для малого бизнеса чаще всего выступают их собственники, отвечающие за возврат кредита своими доходами и имуществом.

Государственные программы содействия предпринимательству, возможность получения грантов

В России поддержку малому бизнесу оказывают как федеральные, так и региональные государственные структуры. На федеральном уровне программы господдержки реализуют корпорация МСП, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Министерство сельского хозяйства РФ. В регионах действуют локальные программы поддержки малого и среднего бизнеса, которые частично финансируются в рамках программы Министерства экономического развития РФ.

В качестве мер государственной поддержки предпринимателям предоставляются финансирование, бесплатные места на выставках и ярмарках, земельные участки или помещения по льготным арендным ставкам, проводится обучение с бесплатными консультациями специалистов по бизнесу.

Субсидирование производится по разным направлениям и на разные цели. Это могут быть субсидии и на открытие, и на развитие бизнеса. Принимая решение о выдаче субсидии, государственная структура учитывает не только перспективность бизнеса, но и его приоритетность для региона. В большинстве случаев к приоритетным направлениям деятельности относятся инновационная, образовательная, медицинская, сельскохозяйственная, культурная.

Поимно субсидий корпорация МСП и региональные организации по поддержке предпринимателей оказывают содействие в получении банковского кредита на льготных условиях и предоставляют госгарантии для получения кредитов.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Министерство сельского хозяйства РФ предоставляют поддержку по отдельным направлениям – предприятиям инновационной сферы и сельского хозяйства.

Фонд реализует программы инновационного развития, которые направлены на создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства.

Минсельхоз РФ на конкурсной основе предоставляет гранты фермерам. По государственной программе фермерским хозяйствам субсидируют часть расходов на проценты по кредитам, компенсируют затраты на приобретение земли и сельскохозяйственной техники.

Поддержка инновационного бизнеса, институты развития, государственное (со)инвестирование

Инновационные проекты отличаются высоким риском и невозможностью прогнозировать доходы. По этой причине проекты в сфере инноваций, как правило, реализуются как самостоятельный бизнес-проект, чаще всего в формате малого предприятия.

В силу таких особенностей для инновационных проектов чаще всего используются специфические виды финансирования: проектное и венчурное финансирование.

Также в России существует система мер государственной поддержки инновационных проектов.

В соответствии с законом «О науке и государственной научно-технической политике» государственная поддержка инновационной деятельности может осуществляться в следующих формах:

- предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей;
- предоставление образовательных услуг;
- предоставление информационной поддержки;
- предоставление консультационной поддержки, осуществление содействия в формировании проектной документации;
- формирование спроса на инновационную продукцию;
- финансового обеспечения (субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал);
- реализация целевых программ и подпрограмм;
- поддержка экспорта.

Финансовая поддержка инновационным предприятиям может осуществляться путем предоставления бюджетных инвестиций, субсидий, грантов, государственных гарантий по обязательствам субъектов инновационной деятельности.

Кроме того, может оказываться поддержка посредством передачи в пользование государственного имущества, земельных участков, различного рода недвижимости, оборудования, транспортных средств, инвентаря, инструментов либо на возмездной, либо на безвозмездной основе, либо на льготных условиях.

Для содействия в коммерциализации инновационных разработок оказывается информационная и экспертная поддержка, организуются программы бизнес-обучения.

Проектное финансирование

Проектное финансирование – это особый вид инвестирования, долгосрочное вложение средств в реализацию проекта, который рассчитан на определенный срок, например, на строительство жилого комплекса, разработку месторождения.

«Структуры проектного финансирования различаются между собой для различных промышленных секторов, а также при заключении различных договоров: не существует такого понятия, как стандартное проектное финансирование,

так как каждый договор имеет свои собственные уникальные характеристики».⁹

Как правило, проектное финансирование используется для новых проектов, поэтому получателем средств выступает специально под него созданная компания. Она отвечает за его реализацию и обычно не имеет ни финансовой истории, ни имущества для залога. Вложенные средства возвращаются из прибыли от реализации профинансированного проекта. Доля проектного финансирования обычно составляет 70–80%.

«Заемный капитал проектного финансирования имеет приоритет требования к чистому операционному денежному потоку проекта; доход инвесторов от собственного капитала в этом случае больше зависит от успешности всего проекта в целом».¹⁰

Особенность проектного финансирования состоит в том, что под него не предоставляется обеспечение или гарантии, либо обеспечение или гарантии полностью покрывают финансовые риски по проекту; Кредиторы рассчитывают, в основном, на поступление денежных средств от реализации проекта. Основными гарантиями являются контракты профинансированной компании, лицензии и исключительные права использования и разработки ценных активов или технологии и производство конкурентоспособной продукции.

Венчурный капитал

Венчурное финансирование – это вид краткосрочных высокорискованных инвестиций в новое предприятие, наиболее распространенный во всем мире вид финансирования стартапов. Это основной источник финансирования для инновационных проектов.

Венчурные инвестиции допускают высокий риск в расчете на получение сверхприбыли. Чаще всего такие инвестиции предоставляются в обмен на долю в предприятии. Венчурный инвестор,

как правило, осуществляет постоянный контроль за реализацией профинансированного проекта, часто в договоре инвестирования оговаривается его право вмешиваться в управление предприятием.

Венчурное финансирование рассчитано приблизительно на три – пять лет. После выхода проекта на запланированную рентабельность инвестор может выйти из бизнеса, продав свою долю либо основному собственнику, либо стратегическому инвестору.

Венчурный капитал предлагают специализированные инвестиционные фонды, крупные частные компании, государственные структуры, изредка банки. В России наиболее крупными фондами в этой сфере являются «Российская венчурная компания» (РВК), Runa Capital, Almaz Capital Partners.

Примером государственного венчурного финансирования служит Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы. Государственные фонды и центры подобного рода действуют и в других российских регионах.

«Посевные» инвесторы, бизнес-ангелы

Существуют особые виды венчурных инвесторов, это посевные инвесторы и бизнес-ангелы, которые вкладываются в стартапы на этапе создания компания.

Посевные инвестиции (деньги на вырост) – это вложение средств на этапе идеи в обмен на долю в компании, которая может превышать 50%. Такие инвестиции носят высокий риск и осуществляются в расчете на высокую прибыль, до 1000% и больше. Посевные инвестиции распространены в IT-стартапах, как средство финансирования производства необычных и уникальных товаров.

Для посевных инвестиций характерны сравнительно небольшие суммы, предоставленные изобретателям или предпринимателям для финансирования начального этапа развития нового продукта или услуги. Они используются на создание образцов или прототипов, исследования рынка, формирование ко-

9 Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – с. 19.

10 Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – с. 20.

манды управленцев и разработку бизнес-плана.

Вслед за посевным идет «ангельский» этап, когда к финансированию проекта подключаются «бизнес-ангелы». Особенностью ангельского инвестирования является то, что помимо денежных средств они предлагают помощь в организации, управлении и правильном распределении этих средств. Нередко эта помощь имеет большее значение, чем финансирование.

В роли «бизнес-ангелов» могут выступать частные лица, компании и акселераторы – это проекты по развитию и поддержке стартапов, в рамках которых начинающие предприниматели могут принять участие в программе интенсивного развития компаний через обучение, экспертную поддержку, налаживание связей с потенциальными инвесторами. Обычно акселераторы являются одним из направлений деятельности венчурных компаний, в России наиболее известными акселераторами стали «Сколково», ФРИИ, GenerationS (проводит РВК).

В России действуют сообщества бизнес-ангелов, наиболее известные из которых – «Национальное содружество бизнес-ангелов» (СБАР) и Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).

Рассмотрение возможности IPO – для кого и как это реально в России

Открытое акционерное общество для привлечения капитала с рынка ценных бумаг может провести IPO – первичное размещение своих акций по открытой подписке или, проще говоря, запустить свои акции в свободную продажу.

Главные цели компании в IPO – привлечение долгосрочные финансовые ресурсы в максимальном объеме, создание и поддержание статуса публичной компании.

Чтобы успешно провести IPO, компания должна достигнуть достаточно крупного размера, иметь хорошие перспективы развития в своей отрасли, показывать положительную динамику основных финансовых показателей. Подготовка и проведение IPO является длительным и дорогостоящим процессом.

В первую очередь руководство компании должно принять решение, в какой стране и на какой биржевой площадке будет проходить размещение акций – в России (чаще всего это ММВБ-РТС), либо за рубежом (чаще всего это LSE, NYSE, NASDAQ).

Выбор страны размещения для российской компании зависит от того, насколько большую сумму компания рассчитывает привлечь через IPO и как велики шансы собрать ее в России. Многие российские компании опасаются, что российский рынок из-за недостатка инвесторов не способен аккумулировать большие средства для покупки акций. С другой стороны, полагаясь на размещение акций за рубежом, компания принимает на себя риски страны, так как в случае потери доверия к России иностранные акционеры будут избавляться от акций компании, что может резко снизить ее капитализацию. Например, в 2014 году из-за санкций, введенных США против России, американский инвестфонд избавился от акций одного из крупнейших российских компаний «Русагро».

Публичный статус компании подразумевает формирование всестороннего объективного представления о компании с помощью процедуры Due Diligence (англ. due diligence – должная добросовестность), это необходимое условие успешного проведения IPO. Проведением due diligence занимается команда специалистов, в которую входят юристы, аудиторы, бухгалтеры, эксперты в сфере финансов, налогообложения, оценки. Продолжительность due diligence занимает от нескольких недель до года в зависимости от структуры и размера бизнеса (см. таблицу 1).

Выход компании на рынок регулируется законодательно. Необходимо выполнить ряд условий и предоставить большой пакет документов для регулятора, организатора торгов, а в некоторых случаях и для саморегулируемых организаций. Ключевым из них является проспект эмиссии. «Этот документ детально описывает состав руководящих органов, размер их вознаграждения, историю компании, суть ее бизнеса, историю акцио-

Таблица 1. Основные участники проведения IPO

Участник	Функция
Юридический и налоговый консультант	Осуществляет проверку правильности оформления основных документов (информационный меморандум, решение о выпуске ценных бумаг, проспект ценных бумаг и др.).
Андеррайтер	Основной посредник между компанией и инвесторами, банк или финансовая организация, которая осуществляет подписку на акции, а затем их размещение на бирже.
PR-агентство	Разрабатывает стратегию привлечения инвесторов, работает над имиджем компании, готовит презентационные материалы и т. д.

нерного капитала, выплаты дивидендов, кредитную историю. К нему прилагается финансовая отчетность компании».¹¹

Подготовка документов к IPO представляет собой сложный юридический процесс, чаще всего с участием приглашенной юридической фирмы. При IPO за рубежом роль юридических консультантов для российских компаний еще более важна. Например, в США необходимо зарегистрировать выпуск в соответствии с законом о ценных бумагах того штата, где компания намеревается проводить операции со своими бумагами, и различие в нюансах законодательства могут быть существенными.

Для привлечения потенциальных инвесторов необходимо раскрыть и обосновать необходимость и взаимосвязь всех структур, входящих в компанию. Возможно, потребуются провести ее реструктуризацию – создать компанию с ясными связями и консолидированной отчетностью. Для российских компаний, получивших активы в ходе приватизации или в ходе слияний и поглощений, может потребоваться провести дополнительную тщательную юридическую проверку на предмет возможности возникновения судебных споров и налоговых претензий.

Непременным условием публичности является составление консолидированной финансовой отчетности компании по российским и международным стан-

дартам и ее аудит. Очевидно, компания будет стремиться к удовлетворительным показателям доходности, ликвидности, структуры активов и пассивов.

Считается, что важным фактором IPO является наличие у компании перспектив в том секторе экономики, где она действует. Маркетинговый анализ деятельности, проводимый силами самой компании или привлеченными специалистами, может привести к необходимости изменений продуктового ряда и принятию решений о выводе на рынок новых продуктов или услуг, изменений в структуре поставщиков и потребителей, созданию новых подразделений в структуре компании.

Основные задачи андеррайтера – выбор схемы IPO, анализ эмитента, подготовка и осуществление всех юридических процедур, информационное сопровождение, привлечение инвесторов, организация работы других посредников, помогающих в процессе подготовки и проведения IPO. Ключевой момент в деятельности андеррайтера – определение цены предложения акций.

Процесс информационного сопровождения выхода на IPO начинается с пре-маркетинга – поиска потенциальных инвесторов, выявление заинтересованности инвесторов в акциях компании. Следующий этап информационного сопровождения – это организация road show. В road show участвуют первые лица компании. Успех road show определяет количество инвесторов и поданных ими заявок и, в конечном итоге, значи-

11 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 497.

тельно влияет на окончательную цену размещения. Составление книги заявок заканчивает информационный процесс подготовки к IPO, в результате чего в инвестиционном меморандуме появляются точные цены предложения акций.

«По окончании размещения ценных бумаг компания обязана раскрыть итоговые данные, включая количество проданных акций и их стоимость. После этого она переходит в публичное поле».¹²

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Расширенная заметка «В Казани ухудшилось положение малого и среднего бизнеса» (портал Inkazan.ru, 06.04.2017) сообщает о снижении доходов предпринимателей на основании статистики. «Средняя зарплата работников малых и микропредприятий сократилась в прошлом году на 5 тысяч рублей и составили 21,8 тысячи рублей. Зарплаты работников крупных и средних предприятий за тот же период увеличились почти на 8%. Обороты МСП в Казани, по оценкам властей, сократились на 40,1 миллиона рублей, до 562 миллиардов».

Это распространенный тип материала для региональных СМИ и изданий, рассчитанных на массового читателя. Их недостаток состоит в том, что они приводят данные сухой статистики, которые позволяют читателю ощутить динамику развития, но суть проблемы при этом остается непонятной. Другим недостатком заметки является сухой канцелярский стиль изложения. В заметке приводятся мнения чиновников о причинах снижения доходов у предпринимателей. Однако в этом формате объяснения представляют собой набор общих фраз: «Чиновники в программе выделяют четыре основных проблемы МСП: падение потребительского спроса в результате снижения доходов, дорогая аренда коммерческой недвижимости, труднодоступность кредитов и «отсутствие возможности выявления рынков сбыта». Такие обобщения ниве-

лируют ценность комментариев и относятся к числу высказываний «скучно и очевидно».

При многообразии форм малого бизнеса нельзя свести их проблемы к перечисленным причинам. Использование в тексте цитаты, которая представляет собой канцелярский оборот, ничем не оправдано и затрудняет понимание текста.

При этом отмечается: «Падение реальных доходов так отразилось на общих показателях МСП, поскольку основная часть предпринимателей в Казани занимается торговлей (46%)». Почему это должно объяснять снижение доходов предпринимателей, остается непонятным, поскольку это утверждение не сопровождается данными об общем снижении оборотов торговли в Казани за тот же период.

Точно также мнение предпринимателей о причинах снижения доходов выглядит формальным: «По мнению самих предпринимателей, выявленному в рамках проведения опросов, немаловажными факторами, затрудняющими развитие предпринимательской деятельности, являются недостаточность информирования субъектов о реализующихся программах поддержки предпринимательства и наличие административных барьеров».

Основная проблема в том, что в формате заметки невозможно провести анализ причин ухудшения положения дел в малом бизнесе, для этого нужны мнения экспертов, мнения реальных предпринимателей из разных сфер деятельности, информация о существующих формах государственной поддержки, и все это можно использовать только в формате статьи или обзора. В заметке такие данные просто не стоило приводить, для привлечения внимания к ней необходим комментарий предпринимателя, который прибавил бы тексту живости.

Источник: <http://inkazan.ru/news/economy/06-04-2017/v-kazani-uhudshilos-polozhenie-malogo-i-srednego-biznesa-ca31d072-3c2a-411d-8cb6-a9901de972f3>

Информационным поводом для расследования РБК «Росэнергобанк привлечет ликвидность завышенными»

12 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 498.

ми ставками по вкладам» (портал РБК, 03.04.2017) стало повышение ставок по вкладам в банке значительно выше рыночных. Подобная тактика свойственна банкам, испытывающим острую нехватку в деньгах, и поэтому «Росэнергобанк» привлек внимание журналиста.

В статье в самом начале указывается ключевой показатель в данном контексте: 51-е место по объему средств частных лиц – 35,8 млрд руб., по данным рэнкинга «Интерфакса», чтобы подчеркнуть, о каком объеме выплат из АСВ может идти речь в случае банкротства банка. Далее подробно анализируется ситуация и все связанные с ней обстоятельства: какими причинами она может быть вызвана и какова реакция регулятора на происходящее. Бэкграундом служат примеры перебоев в работе Росэнергобанка, отмеченные за последнее время. Статья четко структурирована и разбита на части подзаголовками. В статье сравниваются ставки по депозитам, предложенные банком, и средние ставки по рынку, по данным Центрального банка РФ, чтобы наглядно продемонстрировать разницу.

Для объяснения причин такой политики банка используются мнения экспертов: «Агрессивная политика по вкладам в целом является серьезным индикатором неустойчивого финансового состояния банка, – говорит Волков. – Что касается Росэнергобанка, очевидно, предпринята попытка удержать стремительно убывающую ликвидность». Также в статье объясняется, что на повышение ставок по депозитам выше рыночных банки идут только в крайних случаях, так как Центральный банк РФ расценивает это как повышение рисков для банка, что может привести к ограничению привлечения средств во вклады по предписанию регулятора. Кроме того, в этом случае для банка повышается ставка отчислений в Агентство по страхованию вкладов.

Источник: <http://www.rbc.ru/finances/03/04/2017/58e2535d9a79470e74a394fb>

Расширенная заметка «Средний доход российского венчурного инвестора упал в 4 раза» (газета «Ведомости», 28.03.2017) подводит итоги российского

рынка венчурных инвестиций за прошедший год. Источником данных служит отчет аудиторской компании PwC, подготовленный при поддержке Российской венчурной компании (РВК). На данных статистики четко показано, какие тенденции развиваются на российском рынке венчурных инвестиций.

В заметке сообщается, как изменился доход и объем венчурных инвестиций: «За 2016 г. суммарная стоимость выходов из венчурных инвестиций в России сократилась год к году в 13 раз до \$120 млн». Уточняется, что «речь идет о сумме, которую инвесторы получили, продав свои доли в различных компаниях». Уточняется, как изменилось количество проектов, проинвестированных за счет венчурного капитала: «При этом число выходов в прошлом году немного увеличилось – до 30, что на четыре сделки больше, чем в 2015 г.».

Отмечается, что статистику рынка искажает тот факт, что три четверти объема всего дохода от венчурных инвестиций в России в 2016 году составила одна сделка: «В октябре 2015 г. Accel Partners, Kinnevik и Northzone продали доли в сервисе Avito южноафриканской Naspers – она купила 50,5% компании за \$1,2 млрд. В 2015 г. на эту сделку пришлось 76% общей суммы выходов». Без учета результатов этой сделки показатель упал намного сильнее: «Средняя же сумма выхода сократилась почти в 4 раза – с \$14,9 млн в 2015 г. до \$4 млн в 2016 г., следует из материалов компаний».

Указано, что «падают и суммы инвестиций в венчурные проекты. Суммарный объем венчурных сделок в долларовом выражении снизился на 29% до \$165,2 млн, следует из отчета. Средний размер сделки сократился на 27% до \$1,1 млн».

В то же время подчеркивается, что количество венчурных сделок в 2016 году практически не изменилось по сравнению с 2015 годом.

Завершает заметку экспертная оценка причин спада на рынке венчурных инвестиций.

Источник: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/03/28/682947-dohod-venchurnogo-investora>

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1990. – № 27. ст. 4295.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – ст. 1.
3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
4. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 35. – ст. 4137.
5. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 31. – ст. 4006.
7. Федеральный закон от 21.07.2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 30. – ст. 4602.
8. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 480 с.
9. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
10. Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Какие аспекты деятельности финансового рынка служат информационными и оперативными поводами для деловых СМИ?
2. Какими источниками пользуются журналисты для получения информации о финансовом рынке?
3. Какие услуги предлагают банки в рамках розничного блока своей деятельности?
4. Какие услуги предлагают банки в рамках корпоративного блока своей деятельности?
5. Какие показатели деятельности банка являются ключевыми?
6. В чем состоят особенности кредитования малого бизнеса?
7. На какие два вида делятся инвестиции и в чем состоят их особенности?
8. Что отличает инвестирование инновационных проектов?
9. Какие виды инвестирования используются для финансирования инвестиционных проектов?
10. Из чего состоит подготовка к процедуре IPO?

Методические рекомендации к лекции «Освещение работы банковского и инвестиционного рынков»

Данная **тема** является обязательной, поскольку она знакомит студентов с банковской и инвестиционной деятельностью, а также с ключевыми показателями для ее анализа и оценки. Знания финансового рынка являются необходимыми для формирования дальнейших навыков освещения в СМИ различных аспектов развития финансового рынка.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении основных вопросов и показателей банковского и инвестиционного рынков, а также формирование у студентов навыков осуществления анализа банковской и инвестиционной деятельности и подготовки на их базе журналистских материалов.

Ключевые понятия: финансовый рынок, динамика курсов, торги на межбанковском рынке, биржевые торги, размещение акций, межбанковское кредитование, источники информации о банковской системе, информация об инвестиционном рынке, расчетно-кассовое обслуживание предприятий, безналичные платежи, операции с наличностью, зарплатные проекты, услуги розничного банка, ключевые показатели деятельности банка, достаточность капитала, структура активов и пассивов, ликвидность, продуктовая линейка, прибыль, ключевые показатели деятельности инвестиционного рынка, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, банковские продукты для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса, универсальный кредит, инвестиционный кредит, факторинг, лизинг, коммерческая ипотека, кредитная линия, банковская гарантия, скоринг, государственные программы содействия малому предпринимательству, субсидирование, финансирование инвестиционных проектов, государственная поддержка инновационной деятельности, проектное

финансирование, венчурный капитал, посевные инвесторы, бизнес-ангелы, первичное публичное размещение (IPO), участники IPO, процедура Due Diligence.

Умения

Студенты должны уметь:

- пользоваться открытыми источниками информации о деятельности банков и инвестиционного рынка;
- анализировать основные показатели деятельности банков;
- оценивать способности банков оказывать услуги клиентам;
- анализировать ключевые показатели инвестиционного рынка;
- определять инвестиционный потенциал компании;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных финансовой отчетности;
- оценивать и редактировать материалы о деятельности финансового рынка.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы информационные поводы на финансовом рынке;
- каковы оперативные поводы на финансовом рынке, используемые журналистами;
- каковы источники информации о банковской системе;
- каковы сторонние аналитические материалы как источники информации для СМИ;
- каковы ключевые показатели деятельности и характеристики деятельности банка;
- каковы ключевые показатели инвестиционного рынка;
- каковы основные банковские продукты для малого и среднего бизнеса;
- каковы сущность и механизм государственной поддержки предпринимательства;

- каковы особенности финансирования инновационных проектов;
- какова роль СМИ в поддержке инвестиционных процессов;
- каковы основы работы журналиста с информацией, получаемой во время расследований и судебных разбирательств.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности приобретения знаний и навыков работы с открытыми источниками информации и экспертно-аналитическими материалами;
- закрепление навыков работы с финансовой отчетностью банков;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предоставления качественной деловой информации, полученной в результате финансового анализа банковской и инвестиционной деятельности;
- осознание важности профессиональной деятельности журналиста в развитии инвестиционных процессов в экономике и улучшении деятельности финансовых институтов.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.
 - Аудиторное занятие (лекция) включает усвоение теоретического материала об открытых источниках информации, экономических показателях банковской и инвестиционной деятельности, обсуждение публикаций СМИ.
 - Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. После ознакомления с источниками информации профессиональных участников рынка, а именно международных рейтинговых агентств Moody's и Standard & Poor's, можно загрузить страницу Standard & Poor's

и ознакомить студентов с основными рейтинговыми шкалами и значением рейтингов данного агентства. Затем можно попросить студентов самостоятельно найти с помощью поисковых систем примеры рейтингов банков, компаний, а также стран и прокомментировать их.

2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении рейтингов Standard & Poor's;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

В КАЗАНИ УХУДИЛОСЬ ПОЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в столице РТ выросло. Но обороты бизнеса и зарплаты в этом секторе снизились.

Портал Inkazan.ru, 06.04.2017

На начало этого года в Казани насчитывалось 77,36 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства – 45,95 тысячи малых и микропредприятий, 189 средних и 31,22 тысячи индивидуальных предпринимателей. За 2016 год численность субъектов МСП увеличилась на 8,1%. Эти данные содержатся в проекте муниципальной программы развития МСП на 2017–2019 годы.

Однако обороты МСП, как и зарплаты в этой сфере, упали, видно из документа. Средняя зарплата работников малых и микропредприятий сократилась в прошлом году на 5 тысяч рублей и составили 21,8 тысячи рублей. Зарплаты работников крупных и средних предприятий за тот же период увеличились почти на 8%. Обороты МСП в Казани, по оценкам властей, сократились на 40,1 миллиона рублей, до 562 миллиардов.

Чиновники в программе выделяют четыре основных проблемы МСП: падение потребительского спроса в результате снижения доходов, дорогая аренда коммерческой недвижимости, труднодоступ-

ность кредитов и «отсутствие возможности выявления рынков сбыта».

Падение реальных доходов так отразилось на общих показателях МСП, поскольку основная часть предпринимателей в Казани занимается торговлей (46%). 19% субъектов бизнеса специализируются на операциях с недвижимостью и предоставлении услуг, еще 13% заняты в сфере транспорта и связи.

«По мнению самих предпринимателей, выявленному в рамках проведения опросов, немаловажными факторами, затрудняющими развитие предпринимательской деятельности, являются недостаточность информирования субъектов о реализующихся программах поддержки предпринимательства и наличие административных барьеров», – сказано в проекте программы.

Больше остальных от проверок контролирующих органов страдают предприниматели, занятые в сфере общепита, бытового обслуживания, образования и здравоохранения. А бизнес, работающий в производящих отраслях, сильнее беспокоит излишняя налоговая нагрузка, отмечают чиновники.

РОСЭНЕРГОБАНК ПРИВЛЕЧЕТ ЛИКВИДНОСТЬ ЗАВЫШЕННЫМИ СТАВКАМИ ПО ВКЛАДАМ

На банковском рынке недавно появилось крайне щедрое предложение: ставки по депозитам, от полутора до пяти раз выше среднерыночных, предлагает Росэнергобанк из первой сотни, который испытывает, как жалуются его клиенты, перебои с ликвидностью

Портал РБК, 03.04.2017

О том, что Росэнергобанк (51-е место по объему средств частных лиц – 35,8 млрд руб., по данным ренкинга «Интерфакса») начал привлекать средства граждан во вклады по ставкам существенно выше среднерыночных, РБК сообщили источники на банковском рынке со ссылкой на контекстную рекламу. РБК ознакомился с ее содержанием.

Щедрое предложение

Ссылка с рекламного баннера ведет на отдельный сайт rosenergobank-deposit.ru, на который нельзя выйти с официального сайта банка. На этой страничке банк предлагает разместить вклад в рамках «акции с дополнительными бонусами» под ставки до 11,9% годовых по рублевым годовым вкладам и до 5,1% по таким же вкладам в долларах США. В качестве контактного указан телефон Росэнергобанка. Потенциальным клиентам рекламное сообщение советует поторопиться, так как «ставка скоро будет снижена».

Как сообщал РБК в своих ежемесячных обзорах ставок по вкладам, в марте среднерыночная ставка по рублевым годовым вкладам у 15 крупнейших игроков была на уровне 7,56% годовых в рублях и 0,89% годовых в долларах США.

Таким образом, текущее предложение банка значительно, от полутора до более чем пяти раз, превышает среднерыночный уровень.

Секретные проценты

На сайте самого Росэнергобанка ставок, указанных в рекламе, нет, как и возможности узнать о щедром предложении. Максимальные ставки по вкладам, соглас-

но официальному сайту, – 9,9% годовых по рублевым вкладам и 3,10% по долларовым депозитам.

Идентифицировать принадлежность страницы по адресу rosenergobank-deposit.ru именно Росэнергобанку удалось не сразу. По номерам горячей линии банка и головного отделения в Москве никто не отвечал. На запрос, посланный РБК в пресс-службу, ответа на момент написания материала не поступило.

По номеру одного из московских отделений, указанному на официальном сайте Росэнергобанка, оператор подтвердил информацию о привлечении вклада под столь высокие проценты. Как объяснил сотрудник Росэнергобанка, ставка 11,9% получается из годовой ставки 9,9% плюс бонус от первоначальной суммы вклада, который будет начислен как дополнение в конце срока вклада.

Оператор также рассказал, что документов на данную программу пока нет, но уже можно заполнить анкету на участие и открыть рублевый вклад под 9,9% годовых на сумму от 300 тыс. руб.

В поиске ликвидности

Щедрое предложение Росэнергобанка аналитики оценивают как сигнал об экстренной потребности в дополнительной ликвидности, особенно учитывая, что на фоне сложившегося структурного профицита ликвидности у банков они, напротив, в большинстве своем снижают, а не повышают ставки.

«Банки стараются избегать агрессивной политики по депозитам физических лиц, так как регулятор в таких случаях действует достаточно быстро и жестко. Когда

финансовая организация прибегает к процентным ставкам по вкладам, заметно отличающимся от рыночных, она рискует получить предписание ЦБ, ограничивающее объем привлеченных вкладов населения. Помимо мер ограничивающего характера со стороны регулятора в отношении такого банка автоматически применяется повышенная ставка отчисления в Агентство по страхованию вкладов, напоминает директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Станислав Волков.

«Агрессивная политика по вкладам в целом является серьезным индикатором неустойчивого финансового состояния банка, – говорит Волков. – Что касается Росэннергобанка, очевидно, предпринята попытка удержать стремительно убывающую ликвидность».

Как правило, завышение относительно среднерыночных ставок по вкладам связано с необходимостью привлечь дополнительные ресурсы, и в некоторых случаях это может свидетельствовать о проблемах с ликвидностью, говорит и аналитик рейтингового агентства АКРА Кирилл Лукашук. Он подтверждает: «Регулятор крайне негативно относится к существенному превышению величины процентных ставок по вкладам и может в самый короткий срок ограничить их уровень». Впрочем, учитывая «специальное» размещение рекламы, обнаружить ее может быть непросто, указывают эксперты.

Реакция регуляторов

В Банке России РБК сообщили, что не комментируют работающие банки, посоветовав обратиться в Федеральную анти-

монопольную службу (ФАС) как ведомство, контролирующее, в частности, ситуацию с добросовестностью рекламы.

«Реклама оценивается на предмет соответствия требованиям законодательства о рекламе, в том числе требованиям о достоверности размещаемых в ней сведений, – заявили РБК в пресс-службе ФАС. – Если в рекламе содержатся сведения, не соответствующие действительности, например указание цены на товар не соответствует реальности, то такая реклама может быть признана нарушающей закон о рекламе».

На просьбу высказаться о рекламе данного конкретного игрока в пресс-службе ФАС ответили: все, что касается любого поведения банка, в том числе его рекламы, должен комментировать прежде всего регулятор в лице Центробанка.

Непростая реальность

Ранее СМИ сообщали, что ЦБ отключил Росэннергобанк из первой сотни от системы «Банковские электронные срочные платежи» (БЭСП). Тогда в самом банке эту информацию опровергли, сказав, что банк работает в штатном режиме.

Позднее в Росэннергобанке ограничили выдачу вкладов физическим лицам, объяснив это «технической задержкой подкрепления отделений наличностью». Также техническими там называли трудности с переводом денег юриц.

Клиенты банка по состоянию на 3 апреля продолжали сообщать на финансовых интернет-ресурсах, в частности на banki.ru, о перебоях с получением и переводом средств.

СРЕДНИЙ ДОХОД РОССИЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТОРА УПАЛ В 4 РАЗА

Падают и суммы инвестиций в такие проекты

«Ведомости», 28.03.2017

За 2016 г. суммарная стоимость выходов из венчурных инвестиций в России сократилась год к году в 13 раз до \$120 млн, говорится в отчете PwC, подготовленном при поддержке Российской венчурной компании (РВК). Речь идет о сумме, которую инвесторы получили, продав свои доли в различных компаниях. При этом число выходов в прошлом году немного увеличилось – до 30, что на четыре сделки больше, чем в 2015 г.

В октябре 2015 г. Accel Partners, Kinnevik и Northzone продали доли в сервисе Avito южноафриканской Naspers – она купила 50,5% компании за \$1,2 млрд. В 2015 г. на эту сделку пришлось 76% общей суммы выходов. Без учета этой сделки с Avito суммарная стоимость выходов в 2016 г. сократилась только в 3 раза, говорится в отчете. Средняя же сумма выхода сократилась почти в 4 раза – с \$14,9 млн в 2015 г. до \$4 млн в 2016 г., следует из материалов компаний.

Падают и суммы инвестиций в венчурные проекты. Суммарный объем венчурных сделок в долларовом выражении снизился на 29% до \$165,2 млн, следует из отчета. Средний размер сделки сократился на 27% до \$1,1 млн. Общее количество заключенных венчурных сделок осталось прак-

тически на том же уровне – 184 в 2016 г. против 180 в 2015 г. Как и в прошлые годы, преобладающее количество выходов инвесторов пришлось на IT-компании.

Отсутствие большого числа потенциальных стратегических инвесторов, заинтересованных в покупке высокотехнологичных бизнесов, по-прежнему остается одним из главных ограничений российской венчурной индустрии, говорится в отчете. Также давление на российский венчурный рынок в 2016 г. оказывали общий спад деловой активности, неопределенность прогнозов ключевых макроэкономических показателей и обесценение рубля, говорится в отчете.

Многие российские фонды, созданные 5–8 лет назад, подошли к черте, когда пора выходить из инвестиций и фиксировать доходность, а потенциальных покупателей – стратегических инвесторов на рынке мало, сообщила РВК ранее.

Ситуация с выходами в России действительно удручает, подтверждает управляющий партнер венчурного фонда Prostor Capital Алексей Соловьев. Объясняется это тем, что стратегические инвесторы не ведут системной деятельности по встраиванию купленных стартапов в общую бизнес-модель, считает он.

ЛЕКЦИЯ «НАДЕЖНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»

Корпоративные конфликты в сфере финансового бизнеса. Виды, причины и сценарии корпоративных конфликтов. Освещение журналистами деловых изданий корпоративных конфликтов. Правила подачи информации во время корпоративных конфликтов. Правила получения и использования информации во время расследований и разбирательств. Работа журналиста при освещении банкротства/санации финансовой организации. Освещение судебных процессов журналистами деловых изданий. Источники информации о судебных разбирательствах.

Корпоративные конфликты в сфере финансового бизнеса

Понятия корпоративного спора, корпоративного конфликта в российском законодательстве отсутствуют. В России был разработан и рекомендован правительством к применению Кодекс корпоративного поведения только для акционерных обществ, однако считается, что он применим к предприятиям всех форм собственности. Кодекс трактует корпоративный конфликт как «любое разногласие или спор между органом общества и его акционером, которые возникли в связи с участием акционера в обществе, либо разногласие или спор между акционерами, если это затрагивает интересы общества». Конфликты могут решаться как в досудебном, так и в судебном порядке, законодательство не устанавливает требований об обязательном соблюдении каких-либо досудебных процедур в целях урегулирования корпоративных конфликтов.

«Корпоративные нормы обеспечиваются мерами, предусмотренными данной общественной организацией. При необходимости осуществляется соответствующее юридическое воздействие со стороны государства для восстановления принципа справедливости при возникшем конфликте интересов».¹

1 Кирилловых А.А. Корпоративное право: курс

Тема корпоративных конфликтов всегда привлекает внимание СМИ. В первую очередь имеет значение, как конфликт отразится на деятельности вовлеченных в него компаний и на карьере главных действующих лиц.

«Любой корпоративный конфликт – явление, дезорганизующее компанию, приводящее к усилению неопределенности и зачастую мешающее конструктивному развитию. Базирующийся на различиях в интересах противоборствующих сторон корпоративный конфликт способен нанести предприятию существенный ущерб, выражающийся как в прямых убытках, так и в упущенных возможностях».²

Виды, причины и сценарии корпоративных конфликтов

В основе корпоративных конфликтов лежат естественные противоречия между интересами крупных и мелких акционеров, совладельцев и менеджмента либо борьба за контроль над компанией.

«Предметом корпоративного спора могут выступить: восстановление нарушенного права акционера (участника) общества или его руководителя, обжалование решений органов управления организации, устранение нарушений законодательства и локальных норм, понуждение выполнить определенные юридические действия и т. д.»³

Корпоративные конфликты делятся на внутренние и внешние. Внутренний конфликт может произойти между руководством компании и ее акционерами или между мажоритарными и миноритарными акционерами.

Внешний конфликт возникает либо между компанией и государственным органом, либо в связи с недружественным

лекций. – М.: Юстицинформ, 2009. – с. 45.

2 Кирилловых А.А. Корпоративное право: курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2009. – с. 58.

3 Кирилловых А.А. Корпоративное право: курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2009. – с. 59.

поглощением и захватом контроля над предприятием другими организациями.

«Если на Западе корпоративные конфликты в основном выражаются в противоречии интересов менеджеров и акционеров, то в России часто наблюдается ущемление прав миноритарных акционеров со стороны мажоритарных».⁴

Практика показывает, что в финансовой сфере наиболее часто происходят конфликты, в основе которых лежит преднамеренное банкротство банка путем вывода активов и заключения противозаконных сделок. При этом топ-менеджмент банка может действовать как в интересах владельцев, так и вразрез с их интересами – для собственного обогащения либо по заказу конкурентов. Целью конкурентов может быть как ликвидация банка в расчете на захват его активов и клиентов для расширения своего бизнеса, так и недружественное поглощение.

Как правило, результатом конфликта становится реорганизация, смена собственника, изменение политики компании, перемены в системе управления, в том числе в руководящем органе, например, изменение состава совета директоров.

Освещение журналистами деловых изданий корпоративных конфликтов. Правила подачи информации во время корпоративных конфликтов

При освещении корпоративных конфликтов журналисты нередко используют инсайд – закрытую внутреннюю информацию о деятельности компании, либо существенную для деятельности компании информацию, например, сообщение о намерении конкурента перекупить банк. Существуют три наиболее распространенных способа переноса корпоративного конфликта в публичное поле с помощью передачи в СМИ инсайдерской информации.

В первом случае конфликт выносится на публику, когда существует стремление

изменить рыночную ситуацию: инсайдер заинтересован снизить стоимость активов, которые кто-то стремится поглотить, или если есть недружественное предприятие, заинтересованное в уничтожении конкурента.

Второй способ – это использование публичной информации как инструмента захвата. То есть создание негативного мнения у трудового коллектива, у региональных властей и у местного населения – либо в отношении захватчика, либо в отношении жертвы.

Третий распространенный способ использования СМИ – это корпоративный шантаж. Чаще всего он состоит в том, что акционер или руководитель сбрасывает негативную информацию о том предприятии, совладельцем которого он является, для того чтобы повысить отступные или вынудить компанию выкупить его пакет акций по завышенной цене.

Задача СМИ состоит в том, чтобы беспристрастно освещать корпоративный конфликт, однако на практике, как правило, СМИ выступают на одной стороне. Это происходит либо по причине их ангажированности, либо из-за отсутствия информации о позиции другой стороны конфликта, которая отказывается комментировать ситуацию.

Тем не менее журналисту необходимо приложить все усилия, чтобы представить в материале мнения всех заинтересованных сторон, а в случае невозможности получить информацию от одной из сторон конфликта он должен использовать комментарии экспертов из числа незаинтересованных лиц.

Описывая корпоративный конфликт, журналист должен изложить причину возникновения конфликта, позиции всех вовлеченных в конфликт сторон, представить оценку происходящего независимыми экспертами и, при необходимости, регулирующих органов. При подготовке таких материалов крайне важно тщательно проверять достоверность информации, полученной от заинтересованных сторон, и публиковать только точные факты.

Для сбора фактуры и подтверждения данных, полученных от сторон конфлик-

⁴ Кирилловых А.А. Корпоративное право: курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2009. – с. 84.

та, используются корпоративные и открытые источники информации, в частности, данные Центрального банка РФ, Федеральной антимонопольной службы, профессиональных объединений и ассоциаций, исследований специализированных компаний (консалтинговых компаний и рейтинговых агентств).

Работа журналиста при освещении банкротства/санации финансовой организации

При освещении в СМИ банкротства банка основное внимание уделяется причине банкротства: произошло оно в результате неудачного стечения обстоятельств, неэффективного управления или было преднамеренным. В первом случае выясняется, какие именно действия руководства банка стали причиной его разорения и какую роль при этом сыграли акционеры. В российской практике одной из самых распространенных причин банкротства банков являются потери из-за кредитования структур собственников и аффилированных лиц в нарушение законодательства, ограничивающего подобные сделки. Другой распространенной причиной выступает вывод активов по распоряжению акционеров с целью преднамеренного банкротства банка.

Журналисту следует изучить все аспекты дела и собрать данные, которые могут служить подтверждением той или иной версии банкротства, последствий, которые повлечет за собой ликвидация кредитной организации для его клиентов и кредиторов. Для деловых СМИ наибольший интерес представляет имущественное положение обанкротившегося банка, то, какими активами он располагает, соответственно, на что могут рассчитывать его клиенты – юридические лица и кредиторы после ликвидации. Поэтому, в первую очередь, выясняется, кто входит в число этих клиентов и кредиторов и кто из них теряет больше всего, насколько эти потери будут критичными для их бизнеса.

При этом следует уделить особое внимание личностям людей, которые будут заниматься внешним управлением по поручению Центрального банка РФ,

их репутации, опыту и планам по реализации имущества банка для выполнения обязательств перед клиентами и кредиторами.

Поскольку по российскому законодательству вкладчики – физические лица – при банкротстве банка получают страховое возмещение, решение этого вопроса освещается по стандартной схеме. В СМИ сообщается, сколько вкладчиков было у обанкротившегося банка, какую сумму они получают в виде страхового возмещения по сторевшим вкладам, каким банкам будет поручено выплачивать страховое возмещение и в какой срок начнутся выплаты. Все данные об этом предоставляет Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

Помимо этого АСВ может сообщить, сколько вкладчиков имели вклады, превышающие лимит страхового возмещения, и сколько составила общая сумма этого превышения.

Однако практика показывает, что в случае банкротства банка не все вкладчики из числа физических лиц могут рассчитывать на выплату страхового возмещения. Это может быть связано с мошенническими действиями руководства банка. Могут использоваться разные схемы, например, работники банков, которые преднамеренно доводят учреждение до банкротства, открывают вклады, не отражая поступившие суммы. Известны случаи, когда в банке полностью уничтожали базу данных по операциям клиентов.

Кроме того, АСВ отказывает в выплате страхового возмещения, если усматривает в действиях вкладчиков признаки мошенничества. Самая распространенная схема получила название «дробильщиков»: используя инсайдерскую информацию о возможном банкротстве банка, владельцы депозитов на суммы, превышающие лимит страхового возмещения, дробят их на части, переводя средства в том же банке на депозиты другим людям, как правило, родственникам.

Эта позиция АСВ провоцирует конфликты с вкладчиками, которые выливаются в судебные разбирательства. Такие последствия банкротства банка вызы-

вают широкий общественный резонанс и требуют от журналиста серьезной работы по выяснению всех обстоятельств дела.

Если АСВ принимает решение о финансовом оздоровлении банка (санации), на первый план выходит вопрос о том, каким организациям и на каких условиях его будет поручено провести. Интерес к этому вопросу объясняется тем, что на проведение санации выделяются крупные суммы, например, в 2014 году «Бинбанк» получил в рамках санации пяти банков почти на 40 млрд руб. кредитов от АСВ на срок от 6 до 10 лет для поддержания своей ликвидности и на покрытие дисбаланса между справедливой стоимостью активов и балансовой стоимостью обязательств всех банков.

Выбор кандидатуры санатора представляет интерес как с точки зрения будущего saniруемого банка, так и с точки зрения влияния этого шага на бизнес самого санатора.

Примером может служить тот же «Бинбанк», который понес убытки после того, как взялся за санацию несостоятельных банков.

При освещении темы санации интерес также представляет политика, которую выбирает санатор, так как от этого зависит изменение модели и структуры saniруемого банка.

Освещение судебных процессов журналистами деловых изданий. Источники информации о судебных разбирательствах

Освещение судебных процессов журналистами происходит чаще всего в двух формах: это новости о результатах судебных заседаний и репортажи непосредственно с судебных заседаний. Для того чтобы журналист мог писать о судебном разбирательстве со знанием дела, ему необходимо заранее тщательно изучить предысторию и причину конфликта, позиции всех вовлеченных в конфликт сторон и связанные с ними действия заинтересованных лиц.

Внутренние правила большинства компаний запрещают комментировать судебные разбирательства до вынесения

окончательного решения. Поэтому основными источниками сведений о них служат сами суды.

«Для обеспечения открытости разбирательства каждый суд имеет свой сайт в Интернете, на котором публикуются графики рассмотрения дел, информация о поданных исках и вынесенные решения. Сайт Право.ру ведет единую базу дел всех арбитражных судов. В ней можно оформить подписку на обновление информации по конкретному делу или на мониторинг исков с участием конкретной компании или государственного органа».⁵

Также источником информации служит Российское агентство правовой и судебной информации (РАПСИ), которое оперативно предоставляет пользователям информацию, поступающую из пресс-служб российских судов всех уровней и различной юрисдикции.

В России иски корпораций в зависимости от их содержания рассматривают как суды общей юрисдикции, так и арбитражные суды. «Основная первостепенная задача судопроизводства в арбитражных судах – обеспечение защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательских и иных экономических отношений. Этим она отличается от задач гражданского судопроизводства, определяемых как правильное и своевременное рассмотрение и разрешение гражданских дел в целях защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов граждан, организаций, прав и интересов Российской Федерации, субъектов Федерации, муниципальных образований, других лиц, являющихся субъектами гражданских, трудовых или иных правоотношений (ст. 2 ГПК РФ)».⁶ В том числе арбитражные суды рассматривают иски о признании недействительными акты государственных органов, нарушающие права и законные интересы предприятий, такие как налоговые и земельные.

⁵ Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисьяк и др. / – М.: МедиаМир, 2012. – с. 505.

⁶ Арбитражный процесс: учебник / под ред. Д.Х. Валеева, М.Ю. Чельшева. – М.: Статут, 2010. – с. 10.

«Все арбитражные суды могут быть поделены на арбитражные суды, разрешающие дела в первой инстанции (Высший Арбитражный Суд РФ; арбитражные суды субъектов Российской Федерации), и суды, и пересматривающие судебные постановления (Высший Арбитражный Суд РФ; федеральные арбитражные суды округов; апелляционные арбитражные суды; арбитражные суды субъектов Российской Федерации)».⁷

Высшими инстанциями выступают Верховный суд РФ и Высший арбитражный суд РФ (ВАС). Верховный суд РФ является высшим судебным органом по гражданским делам, делам по разрешению экономических споров, уголовным, административным и иным делам, подсудным судам, и осуществляет надзор за их деятельностью.

ВАС является высшим судебным органом по разрешению экономических споров, осуществляет судебный надзор за деятельностью арбитражных судов и дает разъяснения по вопросам судебной практики.

Информационная система «Судебный документооборот и делопроизводство» Верховного суда РФ на сайте www.suprcourt.ru включает в себя три базы данных: электронный банк судебных документов, информационно-справочную систему, судебную статистику. Электронная справочная позволяет получить:

- тексты судебных актов,
- справочную информацию по делам,
- справочную информацию по жалобам,
- списки дел, назначенных к слушанию,
- результаты обжалования нормативно-правовых актов.

На сайте «Федеральные арбитражные суды России» www.arbitr.ru размещены базы данных «Картотека арбитражных дел», «Банк решений арбитражных судов», «Календарь судебных заседаний».

В то же время следует помнить, что информация, которую публикуют суды, носит ограниченный характер, и важные

подробности журналисту все равно придется искать своими силами.

«Соблюдая принципы открытости, суд охраняет коммерческую тайну, поэтому не обнародует ни тексты исковых заявлений, ни другие документы, поданные истцами и ответчиками в доказательство своей правоты.

В карточках дел содержится минимальная информация: предмет спора, стороны по делу, сумма исковых требований. Поэтому до вынесения судом окончательного решения, как правило, очень сложно сделать вывод о природе спора. Однозначно можно трактовать только дела о банкротстве».⁸

Участниками многих корпоративных конфликтов являются компании, зарегистрированные за границей, и нередко судебные разбирательства тоже происходят в других странах, чаще всего в Великобритании, США, Германии и Швейцарии. В этих странах данные судебной системы размещаются на специальном сайте. «В Великобритании правосудие является полностью гласным и открытым. На едином сайте судебной системы страны (Her Majesty's Courts Service) ежедневно публикуются списки дел, слушающихся в судах. Исковые заявления, также, как и в России, не публикуются, обнародуются только решения по конкретному делу. Судебные вердикты доступны на сайте Британского и Ирландского институтов правовой информации (British and Irish Legal Information Institute)».⁹

В Германии сайт судебной системы называется Juris, в Швейцарии – Swisslex. В США судопроизводство более открытое, там на сайте судебной системы PACER публикуются все документы, поданные сторонами в суд.

Информацию о решении иностранного суда можно найти в одной из международных баз судебных решений, наиболее популярные из которых – Lexis Nexis и Wstlaw.

8 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 505.

9 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 507.

7 Арбитражный процесс: учебник / под ред. Д.Х. Валеева, М.Ю. Чельшева. – М.: Статут, 2010. – с. 68.

Особый вид правосудия представляют собой международные суды, такие как Лондонский и Стокгольмский арбитражи.

Однако для журналиста, освещающего судебное разбирательство, данных на сайтах судов может оказаться недостаточно для понимания ситуации, так как судебные решения и документы написаны крайне сложным языком, насыщенном юридическими терминами. Поэтому для разъяснений судебных документов желательно привлечь одного или нескольких экспертов из числа юристов.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Банк «Балтийский» хочет вернуть деньги, выплаченные прежнему совету директоров» («Ведомости», 11.05.2016) описывает корпоративный конфликт между топ-менеджментом и собственниками банка.

Информационным поводом для статьи стало требование владельцев банка «Балтийский» к трем бывшим членам совета директоров вернуть полученное за 2013 г. вознаграждение, называя его неосновательным обогащением.

Первая часть статьи посвящена описанию предыстории конфликта: «В 2013 г. «Балтийский» получил прибыль в размере 45,4 млн руб., из нее 5,4 млн банк направил на вознаграждение совету директоров, в который тогда входило семь человек. В марте 2015 г. Девятый арбитражный апелляционный суд удовлетворил иск бывшего акционера «Балтийского» – «Балтийского торгового дома» – и признал решение годового собрания акционеров банка об утверждении годового отчета за 2013 г. и аудитора о распределении прибыли и избрании совета директоров недействительным, напоминает представитель «Балтийского». Поэтому члены совета директоров получили свое вознаграждение без оснований – на основе недействительного решения годового собрания акционеров, утверждает банк».

При этом в статье описывается формальное обоснование претензий собственников, но не объясняется истинная

причина конфликта – смена собственника в связи с введением режима санации, которую взялся провести «Альфа-Банк». Об этом сообщается только в конце статьи, что является серьезной ошибкой, так как без этого объяснения не складывается полноценная картина происходящего.

Основную часть статьи занимает описание судебных разбирательств между бывшими топ-менеджерами банка и собственниками. Отмечается, что по искам к разным топ-менеджерам суды приняли разные решения, один – в пользу собственника, другой – в пользу топ-менеджеров, хотя иски были абсолютно идентичными. При этом описывается только аргументация суда, отклонившего иск по возврату вознаграждения, а чем руководствовался суд, который вынес решение о возврате выплаченного вознаграждения, не объясняется.

В комментарии эксперта отмечается: «Из решений суда очевидно, что судьи друг с другом не советовались и вынесли решения, руководствуясь личным пониманием законов, говорит партнер Tertychny Law Иван Тертычный, на какой-то стадии судебная практика должна будет прийти к единому подходу».

Статью завершает комментарий эксперта, в котором перечисляются основные причины корпоративных конфликтов между собственниками и топ-менеджментом банков.

Врезки к статье используются для пояснения причин несостоятельности «Балтийского Банка» и для описания еще одного конфликта между руководством «Альфа-Банка» и топ-менеджментом присоединенного к нему банка «Северная Казна».

Источник: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/05/11/640565-bank-baltiiskii-hochet-vernout-dengi-viplachennie-prezhnemu-sovetu-direktorov>

Статья «Сбежавшие миллиарды: как банкир Пугачев выводил деньги из России» (портал РБК, 12.12.2016) представляет собой журналистское расследование преднамеренного банкротства «Межпромбанка», ставшего одним из самых громких скандалов на российском банковском

рынке. Журналистское расследование относится к числу наиболее популярных жанров для аудитории СМИ, однако по-настоящему интересное журналистское расследование требует большого мастерства. Журналисту необходимо не только собрать и проверить большое количество данных, но и оформить текст в специфическом стиле расследования.

Как и характерно для жанра расследования, материал значительно превышает стандартный (от 3,5 до 9 тыс. знаков) размер статьи в деловых СМИ и включает около 29 тыс. символов. Текст структурирован, разделен подзаголовками, но отдельные части выглядят нагромождением разнородных фактов, связанных с делом «Межпромбанка», что затрудняет восприятие текста.

Лид к статье сразу интригует читателя, сообщая последние новости по делу владельца «Межпромбанка»: «Швейцария нашла 15 юрлиц, куда были выведены миллиарды «банкира Кремля» Сергея Пугачева. А Высокий суд Лондона установил, куда исчезли свыше \$ 700 млн с его счета».

Вступительная часть представляет собой ньюс-фиче, в детективном стиле описывающий один из эпизодов в ходе расследования, продолжая интриговать читателей.

Далее в подробностях рассказывает историю разорения «Межпромбанка»: в пиковом для него 2008 году состояние Сергея Пугачева, прозванного в прессе «банкиром Кремля», оценивалось в \$ 2 млрд. Через Межпромбанк и Объединенную промышленную корпорацию он владел долями в «Северной верфи», Балтийском заводе, ЦКБ «Айсберг», ОКБ Сухого. ОПК принадлежала недвижимость в Москве, Подмосковье и на Кубани, лицензия на Элегестское угольное месторождение и многое другое.

Банковскую лицензию у Межпромбанка отозвали в октябре 2010 года, когда финорганизация допустила дефолт по еврооблигациям и оказалась не в состоянии расплатиться по кредитам, выданным Центробанком. В ЦБ тогда заявили, что банк вел рисковую политику и предоставлял недостоверную отчет-

ность. Через месяц, в ноябре 2010 года, МПБ был признан банкротом, а в январе Следственный комитет России (СКР) завел дело, заподозрив руководство кредитного учреждения в преднамеренном банкротстве».

Отдельные части статьи посвящены описанию действий АСВ, которое стало конкурсным управляющим «Межпромбанка», схемам вывода активов (28,9 млрд рублей, полученных в виде беззалогового кредита от Центрального банка РФ), хода расследования уголовного дела, которое возбудили против Сергея Пугачева, топ-менеджмента и партнеров банка.

В статье приводится мнение Геннадия Меликьяна, занимавшего пост первого зампреда Центрального банка РФ, об обстоятельствах выдачи кредита «Межпромбанку». От первого лица описывается позиция Сергея Пугачева и мнение экспертов по поводу его утверждений о непричастности к деятельности банка с 2001 года.

В статье поднимается ряд вопросов о том, почему во время расследования мошеннических действий в «Межпромбанке» остались без внимания многие существенные эпизоды.

Завершает публикацию рассказ о том, как сложилась судьба топ-менеджеров «Межпромбанка» и причастных к его деятельности компаний.

Источник: <http://www.rbc.ru/magazine/2016/12/58281e4d9a794779aa610da9>

Аналитическая статья «Бинбанк подвела санация» («Коммерсантъ», 11.09.2015) разбирается в результатах агрессивной стратегии владельца «Бинбанка» по поглощению проблемных банков, переданных ему на санацию.

Тема полностью раскрыта, использованные в статье данные наглядно подтверждают выводы автора. Статья невелика по объему, поэтому формально не требует разбивки на части подзаголовками или врезками, но текст насыщен экономическими показателями и поэтому получился сложным для восприятия. Учитывая, что статья четко сегментируется, стоило ее немного расширить, разбить на части и озаглавить их.

Информационным поводом для статьи служит убыток «Бинбанка» в 2,4 млрд рублей, сообщение о котором открывает материал. С помощью данных о деятельности банка из открытых источников и комментариев экспертов объясняется, что же стало причиной убытка: «Основной причиной стали возросшие по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 5,6 раза, до 13,4 млрд руб., отчисления в резервы. Тренд роста расходов по этой статье наблюдался у большинства банков. В случае с Бинбанком, основная часть портфеля которого корпоративная (87%, или 311,4 млрд руб.), убытки ему сгенерировал розничный бизнес. “Убыток в размере 2,4 млрд руб. получил saniруемый “Бинбанк Кредитные карты” (бывший Москомприватбанк украинского бизнесмена Игоря Коломойского. – “Б”), – сообщили в пресс-службе Бинбанка».

В следующей части статьи описывается предыстория приобретений «Бинбанка»: «Бинбанк saniрует шесть банков – “Бинбанк Кредитные карты” (с апреля

2014 года, решение о санации принято в момент эскалации напряженности отношений между Россией и Украиной, объем госпомощи – 12 млрд руб.) и пять банков группы “Рост” бизнесмена Олега Карчева (с декабря 2014 года, выделено 35,9 млрд руб.).

В марте 2015 года Бинбанк купил у бывших собственников группы “Рост” 99,84% акций Уралприватбанка, не вошедшего в периметр санации, за 10 руб., а 30 июня – акционеры Бинбанка Михаил Шишханов и Михаил Гуцериев приобрели 58,33% МДМ-банка примерно за 17 млрд руб.».

Дальше следует детальный разбор экспертами экономических показателей по розничному и корпоративному блоку с объяснением причин роста и падения в целом по группе и по отдельным банкам.

Подводя итоги, сообщается о планах банка выйти на прибыль по итогам года и мнения экспертов на этот счет.

Источник:

<http://www.kommersant.ru/doc/2807105>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Закон РФ от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации». // «Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации». – 1992. – № 7. – ст. 300.
4. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1990. – № 27. – ст. 4295.
5. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – ст. 1.
6. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
8. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 43. – ст. 4190.
9. Федеральный закон от 22.12.2008 № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 52. – ст. 6217.
10. Кирилловых А. А. Корпоративное право: курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2009. – 192 с.

11. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисьяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
12. Арбитражный процесс: учебник / под ред. Д. Х. Валеева, М. Ю. Челышева. – М.: Статут, 2010. – 572 с.
13. Корпоративные конфликты. Причины возникновения и способы преодоления / Под ред. А. С. Семенова, Ю. С. Сизова. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 304 с.
14. Ворожейкин И. Е., Китанов А. Я., Захаров Д. К. Конфликтология. – М.: Инфра, 2000. – 244 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем суть корпоративного конфликта?
2. Как регламентируется урегулирование корпоративного конфликта?
3. Какие виды корпоративных конфликтов наиболее распространены?
4. Что такое инсайд, и как он используется в корпоративных конфликтах?
5. В чем состоят основные принципы освещения корпоративного конфликта в СМИ?
6. Какие аспекты являются ключевыми при освещении банкротства банка в СМИ?
7. На что следует обратить внимание при освещении процесса выплаты страхового возмещения вкладчикам банка, у которого отозвана лицензия?
8. Из каких источников можно получать информацию о разбирательствах в российских судах?
9. Из каких источников можно получать информацию о решениях судов иностранных государств?
10. В чем состоит отличие арбитражного судопроизводства от рассмотрения дел в судах общей юрисдикции?

Методические рекомендации к лекции «Надежность финансовой организации»

Данная тема является обязательной, поскольку она знакомит будущих журналистов с правилами освещения в прессе корпоративных конфликтов, банкротств и судебных разбирательств. С этой целью предметно рассматриваются виды, причины и сценарии корпоративных конфликтов, банкротств и хода судебных разбирательств, а также способы переноса споров и конфликтных ситуаций в публичное поле.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в формировании у студентов навыков подготовки журналистских материалов о корпоративных конфликтах, банкротствах, санации финансовых организаций, судебных разбирательствах и в усвоении основных правил и подходов в освещении данных вопросов.

Ключевые понятия: корпоративные конфликты, финансовый бизнес, кодекс корпоративного поведения, корпоративный спор, преднамеренное банкротство, вывод активов, правила получения и использования информации во время расследования, инсайдерская информация, корпоративный шантаж, поглощение, санация финансовой организации, ликвидация кредитной организации, Агентство по страхованию вкладов, источники информации о судебных разбирательствах, освещение судебных процессов, Российское агентство правовой и судебной информации (РАПСИ), арбитражные суды, информационная система «Судебный документооборот и делопроизводство», базы данных «Картотеки арбитражных дел», «Банка решений арбитражных судов», «Календарь судебных заседаний».

Умения

Студенты должны уметь:

- осуществлять поиск источников информации о сторонах и сути корпоративных конфликтов;
- пользоваться открытыми источниками информации о сторонах и сути корпоративного конфликта;
- осуществлять комплексный сбор данных о банкротстве/санации финансовой организации;
- осуществлять поиск информации о судебных разбирательствах в России и за рубежом;
- пользоваться источниками информации о судебных разбирательствах в России и за рубежом;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных финансовой отчетности;
- оценивать и редактировать материалы о корпоративных конфликтах.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы виды и причины корпоративных конфликтов;
- каковы сценарии корпоративных конфликтов;
- каковы правила подачи информации во время корпоративных конфликтов;
- каковы правила получения и использования информации во время расследования и судебного разбирательства;
- каковы способы переноса конфликта в публичное поле;
- в чем заключаются задачи СМИ при освещении корпоративного конфликта;
- каковы правила и подходы при освещении банкротства/санации финансовой организации;
- каковы источники информации о судебных разбирательствах в России и за рубежом.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности приобретения знаний и навыков работы с открытыми источниками информации о сторо-

нах корпоративных конфликтов и судебных разбирательствах;

- закрепление навыков работы с источниками информации о сторонах и сути корпоративных конфликтов, банкротстве банков и судебных разбирательствах;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности предоставления общественности достоверной информации о корпоративных конфликтах, банкротстве и судебных разбирательствах, полученной в результате комплексного сбора и анализа;
- осознание важности беспристрастности в профессиональной деятельности журналиста с целью просвещения аудитории и защиты пострадавших сторон.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция),
- групповая форма работы – обсуждение публикаций,
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.
 - Аудиторное занятие (лекция) включает усвоение теоретического материала об открытых источниках информации о сторонах корпоративного конфликта, о банкротстве и судебных разбирательствах, правил и принципов освещения конфликтов в СМИ, обсуждение публикаций СМИ.
 - Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно попросить студентов вспомнить последние корпоративные конфликты и судебные разбирательства в России и за рубежом и в течение нескольких минут обсудить их, затем приступить к изложению основного материала.

При разборе основных источников информации о судебных разбирательствах можно продемонстрировать студентам работу электронной справочной Верховного суда РФ (<http://www.supcourt.ru>),

а также ознакомить их с работой электронной системы «Картотека арбитражных дел».

В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и озвучить свои выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы.

Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении примеров корпоративных конфликтов;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

БАНК «БАЛТИЙСКИЙ» ХОЧЕТ ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ, ВЫПЛАЧЕННЫЕ ПРЕЖНЕМУ СОВЕТУ ДИРЕКТОРОВ

Суд решил с одного директора взыскать средства, а с двух – нет
«Ведомости», 11.05.2016

«Балтийский» требует от трех бывших членов совета директоров – Марины Дробязко, Юрия Панфилова и Елены Прохоренковой – вернуть полученное за 2013 г. вознаграждение, называя его неосновательным обогащением, следует из карточки арбитражного суда.

В 2013 г. «Балтийский» получил прибыль в размере 45,4 млн руб., из нее 5,4 млн банк направил на вознаграждение совету директоров, в который тогда входило семь человек. В марте 2015 г. Девятый арбитражный апелляционный суд удовлетворил иск бывшего акционера «Балтийского», «Балтийского торгового дома», и признал решение годового собрания акционеров банка – об утверждении годового отчета за 2013 г. и аудитора, распределении прибыли и избрании совета директоров – недействительным, напоминает представитель «Балтийского». Поэтому члены совета директоров получили свое вознаграждение без оснований – на основе недействительного решения годового собрания акционеров, утверждает банк. Он выполняет решение суда и принимает меры по возвращению выплаченного вознаграждения, говорит представитель «Балтийского».

Пока «Балтийский» инициировал три иска из шести (суд объединил иски к Панфилову и Дробязко в одно дело) и продолжит эту работу, пообещал он.

Прохоренкова, Панфилов и Дробязко получили по 750 000 руб., следует из материалов дел.

Иски к ним рассматривали разные судьи Арбитражного суда Санкт-Петербурга, и решения они приняли разные. Иск к Прохоренковой удовлетворен: суд постановил взыскать с нее 652 500 руб. – за вычетом

удержанных банком 13% НДФЛ. А вот иски к Дробязко и Панфилову отклонены.

Акционеры и за прошлые годы принимали решения о выплате вознаграждения совету директоров и в 2012 г. выплаты были распределены так же, говорится в определении суда. Доказательств того, что Дробязко и Панфилов исполняли свои обязанности ненадлежащим образом, банк не представил, а признание недействительным решения годового собрания акционеров не связано с деятельностью членов совета директоров, полагает суд (см. врез).

Данных о том, что итоги деятельности банка за 2013 г. пересматривались, суд не получил, как и доказательств того, что у банка на тот момент отсутствовала прибыль в размере, достаточном для выплат вознаграждения совету директоров. «Баланс банка по итогам 2013 г. не корректировался», – счел суд.

Банк ссылается на то, что директора получили неосновательное обогащение по недействительной сделке, но сделки между банком и членами совета директоров не заключалось – решение общего собрания акционеров сделкой не является, решил суд: с учетом всего этого оснований взыскивать с Дробязко и Панфилова полученные вознаграждения нет.

Из решений суда очевидно, что судьи друг с другом не советовались и вынесли решения, руководствуясь личным пониманием законов, говорит партнер Tertychny Law Иван Тертычный, на какой-то стадии судебная практика должна будет прийти к единому подходу.

Обычно банки начинают тяжбы с членами советов директоров в двух случаях, говорит партнер BGP Litigation Дмитрий Ба-

заров: когда от имени банка уже действует АСВ и иски направлены на пополнение конкурсной массы или же когда существует корпоративный конфликт между основными акционерами и иски используются для воздействия на управленческий персонал, подконтрольный противоборствующим акционерам. В этом случае конфликт между

Исаевым и Шигаевым (см. врез) дополнился несостоятельностью банка и передачей его на санацию Альфа-банку, заключает он. Скорее всего, банк пытается вернуть все, что возможно, и подает иски в суды в автоматическом режиме – для банка все-таки эти суммы крайне небольшие, резюмирует Тertyчный.

СБЕЖАВШИЕ МИЛЛИАРДЫ: КАК БАНКИР ПУГАЧЕВ ВЫВОДИЛ ДЕНЬГИ ИЗ РОССИИ

Швейцария нашла 15 юрлиц, куда были выведены миллиарды «банкира Кремля» Сергея Пугачева. А Высокий суд Лондона установил, куда исчезли свыше \$700 млн с его счета. РБК разбирался, как были похищены деньги Межпромбанка

Портал РБК, 12.12.2016

Машина припарковалась на Ленинском проспекте. Шел дождь, и женщина, вышедшая из салона, быстро преодолела пространство до другой иномарки, села на пассажирское сиденье и коротко поздоровалась.

«Вообще ситуация очень простая. Тупо занесли, – адвокат Марина Ярош не стеснялась в выражениях, не зная, что ее записывают на диктофон. – Тупо совершенно, причем это в недрах СК. Я не буду называть, кто это, это уже не моя тема, сейчас работает ФСБ. Я разговаривала по телефону с [главой управления «К» Службы экономической безопасности ФСБ] Виктором Ворониным. Это заместитель Бортникова, который курирует тему Пугачева и который сегодня весь день не может дозвониться [зампреду СКР Василию] Пискареву».

Разговор занял около сорока минут, после чего Ярош так же коротко попрощалась с расстроенной клиенткой Ольгой Амунц, женой бывшего заместителя министра культуры Дмитрия Амунца. Одно время он работал на влиятельного бизнесмена Сергея Пугачева, а сейчас сидит в изоляторе «Матросская тишина» по обвинению в участии в хищении 29 млрд руб., выданных Банком России в качестве кредита Международному промышленному банку (Межпромбанку, МПБ).

Встреча произошла вечером 16 октября 2014 года, к тому моменту сотрудники СКР и оперативники ФСБ почти год выясняли, как именно были похищены деньги Межпромбанка и какие схемы использовал для этого Пугачев.

По версии следствия, компания «ОПК Девелопмент» (ОПКД), возглавляемая Амунцом, занималась проектами в недвижимости и была одним из промежуточных звеньев в схеме вывода денег. Лишь двое из некогда огромной бизнес-империи

Пугачева сейчас находятся за решеткой – Дмитрий Амунц и бывший председатель правления Межпромбанка Александр Диденко.

Крах империи

В пиковом для него 2008 году состояние Сергея Пугачева, прозванного в прессе «банкиром Кремля», оценивалось в \$2 млрд. Через Межпромбанк и Объединенную промышленную корпорацию он владел долями в «Северной верфи», Балтийском заводе, ЦКБ «Айсберг», ОКБ Сухого. ОПК принадлежала недвижимость в Москве, Подмосковье и на Кубани, лицензия на Элегестское угольное месторождение и многое другое.

Банковскую лицензию у Межпрома отозвали в октябре 2010 года, когда финорганизация допустила дефолт по еврооблигациям и оказалась не в состоянии расплатиться по кредитам, выданным Центробанком.

В ЦБ тогда заявили, что банк вел рисковую политику и предоставлял недостоверную отчетность. Через месяц, в ноябре 2010 года, МПБ был признан банкротом, а в январе Следственный комитет России (СКР) завел дело, заподозрив руководство кредитного учреждения в преднамеренном банкротстве.

Вскоре Пугачева лишили статуса сенатора с формулировкой «за недобросовестное выполнение обязанностей», после чего бизнесмен покинул Россию и обосновался в Ницце. На тот момент у правоохранительных органов не было к нему претензий: имя Пугачева еще почти три года не упоминалось ни в уголовном, ни в гражданском процессах, связанных с банкротством МПБ.

Лишь в начале декабря 2013 года Агентство по страхованию вкладов (АСВ) как

конкурсный управляющий Межпромбанка подало в Арбитражный суд Москвы иск на 75,6 млрд руб. о привлечении к субсидиарной ответственности Пугачева, Диденко и еще двух экс-председателей правления МПБ – Алексея Злобина и Марины Илларионовой.

Тогда же Пугачевым заинтересовались в СКР: внимание следствия привлек кредит ЦБ, который Межпромбанк получил по договору от 19 октября 2008 года. Речь шла о сумме 32,5 млрд руб. – всего семь траншей под ставку от 8,78 до 10,55% годовых. Изначально кредит был беззалоговым: ЦБ выдавал деньги без обеспечения, чтобы избежать кризиса ликвидности.

Именно эти деньги и были похищены, утверждает СКР: Пугачев, Амунц и Диденко замаскировали средства регулятора под депозитные вклады, которые компания «ОПК Девелопмент» сначала разместила в МПБ, а затем отозвала. Для этого Диденко изготовил договоры депозитов: согласно документам, 19 июня 2008 года в банке были размещены три вклада на сумму 28,8 млрд руб. под 9,2, 10,5 и 11,8%. 23 июля были подписаны документы о продлении депозитов: свою подпись на бумагах поставил Амунц, который вышел на работу за два дня до этих событий. Депозиты следствие считает подложными, а все договоры по ним – заключенными задним числом.

Ненастоящие договоры

С 19 декабря 2008 года по 21 января 2009 года Амунц направил в Межпромбанк письма о расторжении договоров и возвращении денег на счета «ОПК Девелопмент» – всего 31,6 млрд руб. Затем, по версии следствия, Пугачев выбрал три подконтрольные ему компании, которые якобы вели фиктивную деятельность – «Санара», «Плещеево» и «Средние торговые ряды» (СТР).

Фирмам было перечислено 28,9 млрд руб. Платежные поручения, в соответствии с которыми три компании получили деньги от «ОПК Девелопмент», были изготовлены неустановленными лицами. Позже все средства были конвертированы в доллары и выведены на счета кипрской Safelight Enterprises Limited. Один из ди-

ректоров компании, следует из выписки кипрского реестра юридических лиц, – Александр Пугачев; так же зовут сына беглого банкира. Счета офшора были открыты в швейцарском банке Société Generale Private Banking (туда поступило \$713 млн) и в МПБ (\$226,9 млн). Еще \$140,4 млн получил ВТБ в качестве процентов по кредитам.

Позиция следствия заключается в том, что под видом депозитных средств было похищено 28,7 млрд руб., ранее полученных от Центробанка. Обвинение строится на том, что договоры по вкладам были ненастоящими.

Ключевыми доказательствами названы признательные показания Дмитрия Амунца – он дал их в октябре 2014 года и вскоре отказался от своих слов – и Александра Диденко, который руководил банком с 1 октября 2008 года, сменив на посту Александра Гнусарева.

Диденко в конце 2014 года пошел на сделку со следствием и в июле 2015 года получил три года условно. Но через два месяца апелляция инстанция по просьбе прокуратуры изменила ему срок на реальный. На свободу он выйдет в конце августа 2017 года.

«Полтора миллиарда за здорово живешь»

Почему Межпромбанк вообще получил от ЦБ эти деньги? Через неделю после отзыва у банка лицензии Геннадий Меликьян, занимавший в то время пост первого зампреда ЦБ, говорил «РИА Новостям», что Межпромбанк «уже довольно давно не относили к очень хорошим кредитным организациям».

Следствием этого, по версии Меликьяна, стал тот факт, что МПБ был единственным крупным банком в России, который не участвовал в системе страхования вкладов. В интервью Меликьян сказал, что комитет банковского надзора знал о проблемах в банке и передавал свое мнение руководству Межпромбанка, «в том числе о недостаточной прозрачности структуры собственности и достоверности отчетности».

Отказать МПБ в беззалоговом кредите было нельзя, считал первый зампред ЦБ: «В тот период неликвидность крупного

банка могла спровоцировать панику среди кредиторов российских банков».

Паника могла возникнуть только в том случае, если бы структуры Пугачева решили забрать свои деньги из Межпромбанка, но вряд ли Пугачев решил бы своими руками утопить собственный банк, с улыбкой комментирует слова Меликьяна собеседник РБК, знакомый с обстоятельствами получения кредита ЦБ.

Сам Пугачев последовательно придерживается позиции, согласно которой он не имеет отношения к МПБ с 2001 года, когда стал сенатором. В разговоре с журналом РБК он заявил, что действительно был протектором траста, который владел банком, но права протектора по законам Новой Зеландии весьма ограничены: «Протектор может наложить право вето в случае неверного распределения дивидендов в пользу бенефициара».

Местные нормы, впрочем, предполагают довольно широкое толкование прав протектора траста, а все свидетели по уголовному делу Межпромбанка указывают на Пугачева как на человека, за которым оставалось последнее слово. К такому же выводу пришел и Высокий суд Лондона в феврале 2016 года.

Историю с кредитом ЦБ Пугачев комментирует подчеркнуто отстраненно. «Для меня это было откровением. Я как минимум 30 лет занимался бизнесом и политикой, но когда услышал, что Центральный банк выдал полтора миллиарда долларов за здорово живешь безо всякого обеспечения, меня это, конечно, потрясло, – рассказывает Пугачев. – Просто пришли как-то ребята, взяли и получили кредит, притом что ЦБ проводил до этого проверку и утверждал, что Межпромбанк находится на грани банкротства, но тем не менее продолжал им выдавать порционно деньги».

Рассуждения о кредите ЦБ Пугачев завершает словами о том, что в этой истории могла быть «коррупционная составляющая», но деталей уточнять не хочет.

Из Лувра на Рублевку

Деньги действительно были выведены из Межпромбанка, но это были средства «ОПК Девелопмент», утверждают адвокаты Амунца Алхас Абгаджав и Игорь Пастухов.

Эта компания курировала три проекта: «Санара» (освоение территорий Балтийского завода), «Плещеево» (строительство поселков на Рублево-Успенском шоссе) и «Средние торговые ряды» (реконструкция здания по адресу Красная площадь, 5).

В декабре 2007 года под залог земельных участков, оформленных на различные компании Пугачева, проекты получили от ВТБ кредит на сумму более \$2,4 млрд, следует из соглашений, с которыми ознакомился РБК.

Первый раз земли были заложены в 2006 году, когда структуры сенатора получили под них \$750 млн от Сбербанка. После поступления средств от ВТБ часть из них (31,3 млрд руб.) весной 2008 года была размещена на депозитах в Межпромбанке, что видно из описи документов МПБ и из платежных поручений, которые есть в материалах следствия.

СКР возражает, что этих миллиардов не было на корреспондентском счете банка. Но это странное утверждение, объясняет собеседник РБК, близкий к руководству ЦБ: корсчет не связан с депозитами, которые размещены в банке, и суммы могут различаться на порядок.

Выводы СКР могут объясняться тем, что «следователи не располагают элементарными познаниями в области банковской деятельности», говорит Пастухов, ранее защищавший замминистра финансов Сергея Сторчака. Технически невозможно создать в банке депозиты задним числом, поскольку финансовое учреждение ежедневно составляет балансы и периодически отчитывается перед ЦБ, объясняет адвокат. По его словам, правоохранительные органы «обрезали» изучаемый период, отказавшись исследовать события до 1 октября 2008 года: в противном случае они не усомнились бы, что депозиты были реальными.

Амунцу обещали деньги ВТБ для развития проектов, рассказывает его супруга Ольга Амунц: ради этого он покинул пост замминистра культуры, который занимал с 2004 года, и летом 2008 года возглавил «ОПК Девелопмент». У Амунца уже был большой опыт в сфере девелопмента: он работал в группе «Менатеп-Роспром» и консорциуме «Альфа-Групп», а также

был заместителем гендиректора «Аэрофлота».

Но на проекты средства в итоге почти не были потрачены, говорит Ольга Амуниц, поэтому работа была в начальной стадии: велись маркетинговые исследования, проводилось межевание участков, шли переговоры по разделению площадей торговых рядов, к созданию эскизов привлекли французского архитектора Жана-Мишеля Вильмотта, известного работами по расширению Лувра (он также разработал проект Российского православного духовно-культурного центра в Париже).

Золотая земля

В конце 2009 года проверяющие Центробанка пришли в Межпромбанк. Вопросов по депозитам у них не возникло, проекты «ОПКД» в список технических компаний включены не были.

Основные претензии к Пугачеву АСВ предъявило в Арбитражном суде Москвы, который в апреле 2015 года удовлетворил иск Агентства на 75,6 млрд руб. Инстанция решила взыскать с Илларионовой и Пугачева 68,5 млрд руб. Кроме того, банкир должен заплатить чуть больше 7,1 млрд руб. вместе с Диденко и Злобиным. АСВ в феврале 2016 года поддержал Высокий суд Лондона.

Теперь Агентство по страхованию вкладов занимается тем, что обращает взыскание 75,6 млрд руб. на активы экс-сенатора. Сделать это непросто, поскольку собственность еще предстоит найти, а затем добиться признания решения английского суда в соответствующих юрисдикциях. Пока АСВ заявило об аресте активов в Великобритании, а также во Франции, Люксембурге, на Каймановых островах.

«Это абсолютная ложь, совершенно беспардонная. Я думаю, что это дорогой, но довольно шумный пиар», – возмущается Пугачев, утверждая, что ни один из его активов не был арестован.

Сам он сейчас добивается справедливости в европейских судах. Он подал обращение в Страсбургский суд и иск в Постоянную палату третейского суда в Гааге. Бизнесмен требует от России не менее \$ 12 млрд, обвиняя власти в том, что его принуждали заключать сделки на невыгодных

условиях и отнимали у него активы без компенсации.

«Не ищите логики в действиях следователей»

Пугачев продолжает отрицать свою связь с Межпромбанком в 2008–2010 годах, но, возможно, он участвовал в деле связанных с банком менеджеров. По крайней мере так утверждала та самая адвокат Марина Ярош, которая присоединилась к защите Амунца в сентябре 2014 года.

В октябре Ярош убедила Амунца признать свою вину, обещая, что взамен его по договоренности со следователем отпустят из изолятора. Когда этого не произошло, она встретилась с его супругой и попыталась оправдаться, при этом «создавала убеждение в том, что это является подкупом кого-то из сотрудников СК России представителями Пугачева» (это цитата из заявления Ольги Амуниц в Адвокатскую палату Москвы и объяснения адвоката Пастухова в квалификационную комиссию палаты).

Зачем экс-сенатору вмешиваться в судьбу бывшего подчиненного? Ярош утверждала, что бизнесмен, защищая себя и свои активы на западе, будет вести пиар-кампанию, чтобы представить сотрудников Межпромбанка и «ОПК Девелопмент» как политических заключенных. Это якобы поможет Пугачеву избежать экстрадиции. Ярош не стала отвечать на вопросы журнала РБК, Пугачев назвал эти утверждения «фантазиями».

«С Амунцом у меня близких отношений не было. Мы знакомы были по его работе в органах государственной власти, а потом кто-то меня попросил из властей предержащих, чтобы его куда-нибудь пристроить», – говорит Пугачев. Амунца он называет «вполне приятным человеком», который «хорошо знает чиновничью среду, что немаловажно в бизнесе». «Я думаю, что на его месте мог оказаться кто угодно, просто такая удобная фигура. И я не думаю, что это какой-то такой очень серьезный замысел. Как говорит мой адвокат, не ищите логики в действиях следователей», – говорит Пугачев.

Разговоры с Ярош Ольга Амуниц расшифровала и приложила текстовую версию

к заявлениям, которые подали она и ее муж: там упоминается, что освободить экс-замминистра должны были при содействии генерала ФСБ Воронина, зампреда СКР Пискарева и майора ФСБ Андреева А.А., который сам приходил в камеру к Амунцу и говорил ему об этом. В ФСБ и СКР не отреагировали на запросы РБК.

В июне 2015 года комиссия пришла к выводу, что в заявлении на Ярош и ее коллегу Дмитрия Кудряшова «содержатся сведения об участии адвокатов в событиях, имеющих признаки уголовно наказуемого деяния»: это соучастие в фальсификации доказательств и в принуждении к даче показаний. В том числе в этой связи рассматривать жалобу в дисциплинарном производстве комиссия отказалась.

После того как летом в ФСБ произошли перестановки, Амунц вновь обратилась в ведомство и подала заявления в управление «М» Службы экономической безопасности ФСБ (занимается контрразведывательным обеспечением деятельности правоохранительных органов, МЧС и Минюста) и в Управление собственной безопасности ФСБ.

Собеседник РБК, близкий к руководству спецслужбы, утверждает, что эти заявления в связи со сменой нескольких начальников в ФСБ будут рассмотрены внимательнее, чем предыдущие. Другой источник в ФСБ настаивает, что у оперативников не было претензий к Амунцу, когда дело было только заведено: бывшего замминистра тогда убеждали дать показания против Пугачева.

На свободе с чистой совестью

Пока Амунц сидит в изоляторе в ожидании приговора, который может составить до десяти лет лишения свободы, а Диденко отбывает срок, остальные подчиненные Пугачева смогли избежать продолжительного общения со следствием.

Так, подпись под договорами депозитов ставил зампред Межпромбанка Алексей Злобин.

В марте 2015 года он на допросе заявил, что подписать ничего не мог, в июле покинул страну по дипломатическому паспорту и улетел в Ниццу, говорится в материалах Басманного суда. В ноябре на него и Пугачева завели уголовное дело о залоге в размере \$700 тыс., который был выдан Межпромбанком экс-главе эксплуатационного управления управделами президента Александру Гладышеву в 2006 году. Спустя два года Пугачев снял обременение с квартиры, зная при этом, что Гладышев не погасит кредит. Подложный документ об исполнении кредитных обязательств подписал Злобин. Собеседник РБК, знакомый с ходом расследования этого дела, утверждает, что незадолго до допроса по депозитам Злобину показали материалы, собранные на него СКР.

Другим топ-менеджерам структур бывшего сенатора не пришлось кардинально менять образ жизни: бывший глава МПБ Александр Гнусарев (сейчас работает в группе ВТБ), экс-гендиректор Мария Сафонова, ее заместитель Нина Орешкина, много лет проработавшие вместе с экс-сенатором, были признаны следствием неосведомленными свидетелями. «Думаю, что просто они сотрудничают со следствием и дают показания», – говорит Пугачев.

Но самым неожиданным образом сложилась судьба следователя Комарды, который в ноябре 2013 года вынес постановление о признании Пугачева обвиняемым. Уже на следующий день Комарда уволился из СКР. Что с ним стало потом, неизвестно, однако его полный тезка указан в ЕГРЮЛ как соучредитель Преображенского храма в подмосковном поселке Совхоза им. Ленина. Запись о регистрации храма в качестве юрлица была внесена за два дня до того, как следователь покинул ведомство.

БИНБАНК ПОДВЕЛА САНАЦИЯ

Розничный бизнес довел банк до убытков

«Коммерсантъ», 11.09.2015

Стратегия агрессивного роста за счет санации проблемных игроков начала сбивать. В первом полугодии этого года Бинбанк, saniрующий сразу шесть банков, получил 2,4 млрд руб. убытка. Причиной стало ухудшение качества розничных кредитов «Бинбанка Кредитные карты» (бывшего Москомприватбанка). Исправить ситуацию можно будет лишь за счет единоразовых сделок, отмечают эксперты – необходимой для покрытия рисков доходности кредитный бизнес банка пока не генерирует.

Чистый убыток в 2,4 млрд руб., полученный Бинбанком в январе--июне 2015 года, отражен в его сокращенной отчетности по МСФО. Основной причиной стали возросшие по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 5,6 раза, до 13,4 млрд руб., отчисления в резервы. Тренд роста расходов по этой статье наблюдался у большинства банков. В случае с Бинбанком, основная часть портфеля которого корпоративная (87%, или 311,4 млрд руб.), убытки ему сгенерировал розничный бизнес. «Убыток в размере 2,4 млрд руб. получил saniруемый «Бинбанк Кредитные карты» (бывший Москомприватбанк украинского бизнесмена Игоря Коломойского. – «Ъ»», – сообщили в пресс-службе Бинбанка. Там пояснили, что его активы – исключительно кредитные карты массового сегмента и оценка качества его активов ухудшалась в связи с общей ситуацией по ритейловым кредитам в целом по системе. Впрочем, по словам аналитика S&P Екатерины Марушкевич, рост резервов ему обеспечили не только кредиты бывшего Москомприватбанка, но и кредиты saniруемой группы «Рост». Соотношение в отчетности не раскрывается.

Бинбанк saniрует шесть банков – «Бинбанк Кредитные карты» (с апреля 2014 года, решение о санации принято в момент эскалации напряженности отношений между Россией и Украиной, объем господомощи – 12 млрд руб.) и пять банков группы «Рост» бизнесмена Олега Карче-

ва (с декабря 2014 года, выделено 35,9 млрд руб.). В марте 2015 года Бинбанк купил у бывших собственников группы «Рост» 99,84% акций Уралприватбанка, не вошедшего в периметр санации, за 10 руб., а 30 июня – акционеры Бинбанка Михаил Шишханов и Михаил Гуцериев приобрели 58,33% МДМ-банка примерно за 17 млрд руб.

Ухудшение качества активов банков группы привело к тому, что заработки Бинбанка на кредитовании не отразились на его финансовом результате. Его чистый процентный доход (7,4 млрд руб.) хотя и вырос вдвое по сравнению с январем--июнем 2014 года, но был съеден резервами. «Кредитный портфель генерирует низкую в масштабах активов банка (633,3 млрд руб.) процентную маржу», – отмечает аналитик ФГ БКС Юлия Мельцова. В банке снижение маржи (до 3,4%) объясняют декабрьскими событиями и «более быстрым переворотом пассивов в высокие ставки, чем увеличение доходности активов». Однако нарастить ее за счет повышения процентных ставок по существующим кредитам банку пока не удалось. «По корпоративным заемщикам это происходит с лагом, а по картам и потребкредитам и вовсе запрещено законом», – отмечают в банке.

На снижении процентной маржи сказался и рост объема кредитных операций между saniруемыми банками группы, добавляет Екатерина Марушкевич. Ключевыми доходными статьями для банка оказались непроцентные доходы. В частности, банк зафиксировал доход от выгодной покупки банков группы «Рост» в 3,3 млрд руб., а также 6,4 млрд руб. прибыли по операциям с иностранной валютой. Рост активов банка (на 49%, до 633 млрд руб.) выбивается из общерыночной тенденции их сокращения, однако происходит это в рамках агрессивной стратегии по росту и одновременному принятию на себя рисков проблемных saniруемых банков, отмечает аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Впрочем, в банке, несмотря на убытки, рассчитывают выйти на прибыль по итогам 2015 года «за счет улучшения маржинальности и снижения объема досоздания резервов». Эксперты настроены менее оптимистично. «На мой взгляд, околонулевой результат банку удастся достичь только за счет безвозмездной помощи акционеров, признания доходов от дешево-

го фондирования от АСВ или единоразовых сделок, нежели за счет роста доходов от операционной деятельности», – отмечает Екатерина Марушкевич. О таких планах уже известно – в отчетности фигурируют активы для продажи. «Это вложения в ЗПИФ «Финам Капитальные вложения» на 6,7 млрд руб., – пояснили в Бинбанке. – Продажа планируется до конца года».

Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»

Кейс АЗ–01. Конфликт газеты «Коммерсантъ» и Альфа-банка

Предметная область

«Кризис доверия», вспыхнувший на российском банковском рынке весной 2004 года, был продиктован совпадением нескольких причин: прежде всего, ЦБ в работе с банками начал переход к методу «мотивированного суждения» – то есть принятию решений о санкциях не только на основе формальных признаков (задержка платежей, неисполнение обязательств, недостаточность капитала, нарушения в отчетности и т. д.), но и на основе анализа текущих операций. Таким образом, на рынке возник еще один риск, к которому аналитики совершенно не были готовы: оказалось, что даже при хорошей отчетности банк может в любой момент прекратить существование или у него могут быть существенно ограничены операции.

Также в 2004 году запускалась система страхования вкладов, и процесс приема банков в нее также виделся рынку не до конца прозрачным: постоянно ходили слухи о немотивированных отказах и требованиях взяток со стороны сотрудников ЦБ. А банк, не прошедший в систему до сентября 2005 года, автоматически лишался права привлекать вклады физических лиц, что для многих участников рынка означало немедленное банкротство (им бы пришлось передать в другие банки обязательства перед гражданами, а значит, вместе с ними и соответствующие активы, которые, по логике банковского бизнеса, должны были размещаться в долгосрочных кредитах и т. д., то есть не могли быть востребованы мгновенно).

После начала кризиса нервозность подогревалась и естественными для непрозрачной ситуации слухами – прежде всего о «черных списках ЦБ», то есть о банках, которые со дня на день могли лишиться лицензии: такие истории едва ли не ежедневно появлялись даже на профессио-

нальных форумах и в сообществах. В этих «списках» фигурировали как банки, вскоре на самом деле лишившиеся лицензии (Союзобщесмашбанк, «Диалог-оптим» и др.), так и совершенно фантастические кандидаты – вплоть до Альфа-банка и Райффайзенбанка. Впрочем, стоит отметить, что Гута-банк тоже казался слишком большим для того, чтобы остановить платежи, но в итоге именно на него пришлась кульминация кризиса.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- участники рынка, которым не хватало достоверной информации о происходящих системных преобразованиях, а также о рисках контрагентов,
- клиенты банков, которым было необходимо знать об опасностях, угрожающих их вкладам,
- регуляторы – ЦБ и Минфин, а также АСВ.

Развитие событий

Впервые «мотивированный подход» был применен ЦБ в отношении Сodbизнесбанка – в мае 2004 года у него отозвали лицензию, хотя балансовые показатели банка были в норме и подозрений у аналитиков не вызывали. И даже после отзыва лицензии некоторые эксперты полагали, что банк не допустит дефолта по облигациям. Облигации Сodbизнесбанка были одними из наиболее ликвидных на бирже и котировались выше номинала.

Отзыв лицензии за нарушение закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» практически мгновенно заблокировал рынок межбанковского кредитования: его участники оказались не готовы оценить риск того, что у контрагента могут в любой момент отозвать лицензию, даже несмотря на порядок в балансе. Невозможность привлечь краткосроч-

ные кредиты вызвала разрывы текущей ликвидности у целого ряда не только мелких, но и крупных банков. Они начали задерживать платежи и столкнулись с оттоком вкладов.

Событий такого масштаба на финансовом рынке не происходило уже несколько лет, и финансовые журналисты привыкли работать «по телефону», практически исключив репортажную часть. До определенного момента СМИ писали про беспокойство финансистов (то есть массового читателя эти статьи не касались).

В то же время последствия отзыва лицензии у Сodbизнесбанка, даже не входящего в «топ-100», оказались неожиданно значительными еще и в другом отношении: регулятор наткнулся на внезапных оппонентов. Дело в том, что вместе с отзывом лицензии в Сodbизнесбанк от ЦБ был направлен временный администратор, но, согласно стандартной формулировке, его обязанности должны были продлиться «до назначения ликвидатора или конкурсного управляющего». И владельцы банка на следующий день сообщили, что они уже накануне отзыва лицензии приняли решение о ликвидации и назначили собственного ликвидатора. Временную администрацию в банк просто не пустили.

В один из дней корреспондент «Коммерсанта» доехал до офиса Сodbизнесбанка – и банальный отзыв лицензии превратился в скандал. Потому что регулятор реально не мог справиться с ситуацией: сотрудников ЦБ, включая первого зампреда, не пускали в банк, документов, подтверждающих их право войти в банк, они предъявить не могли, и даже внятных комментариев у них не было. «Ликвидаторы» требовали от ЦБ открытости: документов, общения в присутствии прессы. Регулятор к этому не был готов. Публике активно транслировалась мысль: «ЦБ обвалит ваш хороший банк по своей прихоти, а потом все разворует – остановите злодеев!» – и игра шла практически в одни ворота. («Которые тут временные?/Сodbизнесбанк восстал против администрации ЦБ», «Коммерсантъ», 18.05.04).

Пиар-активность «ликвидаторов» просто не оставляла ЦБ шансов: они были доступны, они были юридически грамотны, они были инициативны. По их подстрекательству собравшиеся у офиса вкладчики Сodbизнесбанка на два часа перекрыли движение на Красной Пресне – крупной улице в центре Москвы. В нескольких изданиях появились фото полуголых девушек, на торсе которых была написана фамилия первого зампреда ЦБ, отвечавшего за лицензирование банков. Происходящее привлекло внимание массовой прессы (например, «Сodbизнесбанк берут штурмом», «Комсомольская правда», 19.05.2004).

ЦБ в течение лета постоянно попадал под огонь: предправления аффилированного с Сodbизнесбанком банка «Кредиттраст» Тимофеев рассказал, что просил регулятора ввести временную администрацию, но тот не отвечал, а за это время из «Кредиттраста» пропали 2 млрд руб. Аналогичная история произошла и с Сodbизнесбанком: представитель ЦБ изначально заявил, что «денег в банке хватит для выплат всем вкладчикам». Потом временная администрация с ОМОНОм все-таки зашла в банк, а через месяц выяснилось, что денег нет – и обвинили в этом опять ЦБ.

О целом ряде банков было достоверно известно, что они неделями не проводят платежи – что является поводом для отзыва лицензии, а фактически обязывает ЦБ это сделать: ведь, по сути, позволяя банку работать дальше, регулятор берет ответственность за судьбу денег на себя. Но банки работали – иногда по два месяца. А руководство ЦБ вместо того, чтобы налаживать отношения со СМИ, обижалось, обвиняло журналистов в заказных публикациях и отказывалось от общения.

Позиция ЦБ

ЦБ оказался не готов к произведенному его действиями эффекту. На тот момент пресс-служба Центробанка общалась с журналистами, в основном, по факсу, мобильные телефоны даже сотрудников пресс-службы ЦБ были в большинстве случаев неизвестны (в частности, одной из ведущих газет пришлось купить

сотруднику пресс-службы ЦБ дорогой мобильный телефон, чтобы быть с ним на связи – но и это помогало отнюдь не всегда). Нередко ответы на запросы приходили с задержкой в несколько дней, что не позволяло использовать их в ежедневной прессе, или не приходили вообще.

Кроме того, действовал стандарт: «Регулятор не комментирует действующие банки». Логика в этом была: если заявить, что у банка проблемы, то завтра можно столкнуться с многомиллионным иском. И как доказать, что у банка проблемы у самого по себе, а не из-за заявления ЦБ? И наоборот: кто будет отвечать, если регулятор заявит, что у банка все в порядке, а завтра он остановит платежи? Правда, второго варианта полностью избежать не удалось: по поводу Сodbизнесбанка и ряда других банков, обанкротившихся в 2004–2005 годах, сотрудники ЦБ либо говорили, что «банк выстоит», либо уже после отзыва лицензии уверяли, что активов достаточно для выплат – а в итоге банк оказывался полным банкротом.

Хотя в дальнейшем ЦБ не раз отступал от этого стандарта, но отработанного эффективного механизма взаимодействия со СМИ все равно не хватало. В итоге доходило до нелепости. Например, в какой-то момент пошли слухи о планирующемся отзыве лицензии у Райффайзенбанка – а это был бы еще и международный скандал. И первый зампред ЦБ Андрей Козлов был вынужден лично звонить в редакцию «Коммерсанта» и оправдываться, что ничего подобного на самом деле нет – но официального комментария Центробанк дать так и не смог.

При этом именно весной-летом 2004 года многие депутаты, чиновники и высокопоставленные сотрудники Минфина и ЦБ позволяли себе совершенно неуместные публичные оговорки. Например, Алексей Симановский (член совета директоров и советник председателя Банка России, а тогда – директор департамента банковского регулирования и надзора) «опроверг слухи» примерно так: «“Черных списков” нет. Хотя, конечно, есть ряд банков, к которым у нас есть претензии». Разумеется, это было понято однозначно: «черные списки» есть.

В итоге в работе с прессой Банк России ограничивался, по сути, призывами «не раскачивать лодку». К этим призывам публично присоединялись и банкиры, однако в ходе более подробных разговоров выяснялось, что кризис налицо («Реальность оказалась страшнее мифа/Банкиры и чиновники обсудили наличие кризиса», «Коммерсантъ», 23.07.04).

Конфликт

Ситуация радикально изменилась 6 июля 2004 года, когда не открылись офисы 26-го по величине в стране Гута-банка. «В связи с оттоком денежных средств в течение июня в размере 10 млрд руб. и существенным нарастанием платежей в июле Гута-банк в настоящее время не в состоянии осуществлять текущие платежи и производить выплаты по вкладам», – говорилось в сообщении банка. Причем стоит понимать: 26-й – это с учетом всяческих государственных и близких к государству, нерыночных банков. То есть реально, с точки зрения рынка, Гута-банк входил примерно в топ-15.

О том, что у «Гуты» серьезные проблемы, уже минимум неделю говорили на профессиональных финансовых форумах.

Эта информация не могла использоваться для печати, поскольку не была как-либо задокументирована. Но она была принята к сведению. И журналисты, уже наученные опытом Сodbизнесбанка, регулярно посещали офисы «Гуты».

Информация о закрытии одного из крупнейших банков вылилась в Интернет и на радио. Целый ряд СМИ общал об очередях в отделениях крупнейших банков (в том числе, например, в «Банке Москвы»). Ближайшим к редакции «Коммерсанта» оказалось отделение Альфа-банка на Соколе. Там были очереди, и были недовольные вкладчики. И так совпало, что на профессиональных форумах «Альфу» чаще всего упоминали рядом с «Гутой», в том числе в отношении «закрытия лимитов» – тем более что по структуре финансово-промышленные группы «Альфа» и «Гута» были на тот момент относительно схожи.

К этому времени проблемы уже были и у целого ряда других, как небольших, так и относительно крупных банков: в частности, еще 23 июня рейтинговое агентство «Рус-Рейтинг» официально сообщило о проблемах у входящего в 60 крупнейших банков банка «Диалог-Оптима», ограничившего выплаты вкладчикам и проводящего реструктуризацию активов.

ЦБ не смог, не успел отреагировать на ситуацию. Заявления банкиров, что «все в порядке, банк работает в обычном режиме», за последние несколько месяцев слишком часто расходились с фактами. Статья «Банковский кризис вышел на улицу/Системообразующие банки столкнулись с клиентами» («Коммерсантъ», 07.07.04) вышла.

Процесс

В суде представители Альфа-банка настаивали, что именно публикация «Коммерсанта» вызвала панику вкладчиков и стала причиной убытков для банка. Однако, например, Гута-банк рухнул без помощи прессы – да и остальные банки, упавшие в кризис, сначала останавливали платежи, а уж потом становились фигурантами статей. В телешоу «К барьеру» главный редактор Андрей Васильев объяснил позицию газеты примерно такими словами: «Когда я вижу, что на улице дождь, я не раздумываю. Я просто говорю людям: возьмите зонтик!»

Несмотря на ряд доказательств правдивости статьи, «Коммерсантъ» проиграл Альфа-банку около \$11 млн – рекордную по российским меркам сумму, примерно совпавшую с годовой прибылью издательского дома. Основные претензии банка сводились к фразе «банк испытал затруднения» – представители газеты не смогли доказать, был ли возникший ажиотаж вкладчиков действительно затруднительным для бака.

По итогам суда было опубликовано опровержение: как и предусмотрено законом, на том же месте, на первой полосе газеты вышел блок размером примерно 10 на 15 см с информацией о решении суда. Текст был опубликован перевернутым, остальная часть первой полосы была пус-

той. Тираж немедленно разошелся на сувениры – это стало сильной пиар-акцией газеты, и такой повод нельзя было купить ни за какие деньги.

В результате дальнейших разбирательств «Коммерсантъ» вернул 90% проигранной суммы. При этом каждому этапу спора с Альфа-банком посвящались крупные и подробные публикации под заголовками: «Банковский кризис вышел на большую дорогу/Альфа-банк хочет поделиться убытками с «Коммерсантом», «Вкладчики Альфа-банка могут стоять в очередях спокойно/Арбитражный суд Москвы приговорил его к новому способу зарабатывания денег», «Альфа-банку дали 35 дней на бедность/Он добился отсрочки выплаты 270 млн путем неявки в суд», «Альфа-банк испытал сложности в Кремле» (в августе 2006 года Михаил Фридман на встрече с Владимиром Путиным проговорился, что банк в 2004 году испытал сложности – хотя на суде представители банка это отрицали). Последний раз «Коммерсантъ» возвращался к этой теме в 2010 году. При этом на протяжении многих лет имя Альфа-банка в публикациях связывали с банками, упавшими в кризис – в частности, с тем же Сodbизнесбанком.

Позицию «Коммерсанта» поддержали многие СМИ – «Ведомости» (колонки главного редактора Татьяны Лысовой, «Цитата недели», «Ведомости», 20.07.2004 и 31.08.2004), газета «Газета» и целый ряд других ведущих (или бывших ведущими на тот момент) изданий. Разумеется, это было сделано исключительно в формате редакционных колонок и комментариев экспертов по поводу процесса – никаких нападок со стороны СМИ на, собственно, Альфа-банк и его бизнес не последовало.

Результат

1. «Коммерсантъ» выплатил Альфа-банку порядка 30 млн руб. То есть менее 10% заявленной исковой суммы.

2. «Коммерсантъ» в течение нескольких лет обнародовал по этому поводу несколько десятков резонансных публикаций.

3. Несмотря на проигранный процесс, ведущие СМИ не перестали писать о про-

блемах банков, хотя готовят такие статьи максимально аккуратно. Если статья резонансная, ее, как правило, перед выпуском читает штатный юрист редакции газеты.

4. После кризиса 2004 года в пресс-службе ЦБ начались перемены. Они шли постепенно. Сначала СМИ стали доступны мобильные телефоны ряда руководителей. А сейчас прямо на сайте cbr.ru дан мобильный телефон для связи с пресс-службой в нерабочее время, и многие комментарии по нему даются немедленно.

Кейс АЗ–02. Сотрудничество УК «АК БАРС Капитал» со средствами массовой информации по программе повышения финансовой грамотности

Предметная область

Управляющая компания «АК БАРС Капитал» – одна из старейших УК на российском рынке, основанная в 1997 году. Она управляет открытыми и закрытыми паевыми инвестиционными фондами, активами частных инвесторов, пенсионных фондов и других институциональных инвесторов. Для розничных клиентов компания предлагает широкую линейку ПИФов через отделения банка «АК БАРС».

Экспертами выступали руководители компании, представители акционеров компании, а также признанные лидеры рынка управления активами, в том числе в области маркетинга и коммуникаций

В кризисном 2008 году компания «АК БАРС Капитал» переживала очередной этап своего организационного развития. После попытки акционеров организовать головной офис компании в Москве с привлечением дорогих рыночных специалистов было решено сменить руководство компании и вернуть головной офис в Казань, где исторически базировалась компания.

Новому руководству ставились задачи вывести компанию на новый уровень развития в розничном сегменте, чтобы составить достойную конкуренцию лидерам рынка. Для этого требовалось пере-

запустить ряд функциональных направлений бизнеса. И если операционные процессы в компании были налажены, то маркетинговые коммуникации, а также вопросы раскрытия информации требовали тотальной перезагрузки. В розничном сегменте компания должна была стать современной, интересной, понятной и ценной для клиента, яркой, безукоризненно выполняющей все требования законодательства в области управления активами.

В условиях новых задач в части маркетинговой и коммуникационной стратегии было очевидно, что необходимы новые инструменты продвижения и позиционирования компании, поскольку прямая реклама инвестиционных продуктов не имела влияния на аудиторию. Это обусловило в компании вектор развития программы повышения финансовой грамотности.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- мелкие частные инвесторы,
- граждане без опыта инвестиций.

Развитие событий

Проект маркетинговых коммуникаций и повышения финансовой грамотности «Твоя финансовая свобода» реализовывался в кризисные 2008–2009 гг. и был ориентирован на физических лиц – потенциальных инвесторов в открытые паевые инвестиционные фонды.

По статистике, основной целевой аудиторией являются физические лица в возрасте от 30 лет, экономически активные, готовые инвестировать в свое будущее, имеющие для этого свободные денежные средства.

Географический фокус – республика Татарстан. Дополнительные территории – Москва и другие регионы России, где представлены филиалы банка «АК БАРС» – основного канала дистрибуции инвестиционных продуктов компании.

Цель проекта – сформировать в условиях кризиса положительный имидж компании в розничном сегменте для экономически активного населения среднего класса, готового инвестировать сво-

бодные деньги, повысить финансовую осведомленность и грамотность населения.

Было решено пригласить опытного специалиста в области менеджмента и маркетинга из Москвы, одной из задач которого было сформировать внутреннюю команду специалистов и разработать концепцию проекта. На рынке Татарстана компетенции в области менеджмента, а также в разработке маркетинговых и информационных кампаний не хватало, также как и финансовая грамотность была инновацией.

В тендере на обслуживание программы участвовали как локальные, так и федеральные рекламные агентства.

Стратегические направления работы были сформулированы в виде трех пунктов: «Маркетинг», «Коммуникации», «Финансовая грамотность». По итогам тендера было выбрано локальное маркетинговое агентство, предложившее две творческих концепции: «Дети» и «Свобода». Креативная доработка внутренней команды трансформировала концепцию свободы в «Твою финансовую свободу», которая и стала лейтмотивом всей дальнейшей стратегии коммуникаций.

Затем был разработан медиаплан размещения рекламы в деловых СМИ и на радио. По этому плану была разработана и частично реализована программа повышения финансовой грамотности, включающая работу с журналистами и СМИ, работу со специалистами компании с целью повышения их уровня финансовой грамотности, цикл мероприятий с молодежью, раскрытие информации на сайте компании, цикл интервью с известными лицами республики по вопросам личных финансов, авторские статьи сотрудников компании, взаимодействие с органами власти (Минэкономки, местным ФСФР/ЦБ), сотрудничество с Институтом финансового планирования и другие шаги. В том числе были опубликованы некоммерческие интервью с первыми лицами компании для формирования открытого и позитивного имиджа и повышения доверия населения.

В рамках проекта привлекались как деловые, так и «светские» СМИ. Характер

информации в деловых СМИ был ориентирован на поддержку профессиональной репутации компании: комментарии экспертов о рыночных трендах, новых продуктах и т. п.

Прочие СМИ использовались для более неформальных коммуникаций: так, специалисты компании вели авторскую колонку и делились опытом личной финансовой жизни. После проведения образовательных семинаров ряд журналистов самостоятельно подхватил тему финансовой грамотности и инициировал создание собственного контента. По инициативе компании многие СМИ также организовывали круглые столы с целью обсуждения вопросов финансовой грамотности.

Отдельным заслуживающим внимания СМИ направлением стали образовательные инициативы. Специалисты компании еженедельно проводили семинары для клиентов по личному финансовому планированию на территории крупнейшего книжного магазина «Книжный двор», который в том числе организовал специальный стенд с книгами по личным финансам. Также было начато сотрудничество с «Университетом третьего возраста», где проводились лекции по личным финансам для старшего поколения. Программа обучающих мероприятий выглядела так: (см. таблицу 1).

Компания спонсировала социальные проекты по финансовому ликбезу, выпускала совместные спецпроекты с рядом СМИ, оказывала информационную поддержку любого уровня (раскрытие аналитической информации, комментарии специалистов, статьи), спонсировала семинары и круглые столы для журналистов деловых и общественно-политических изданий.

Компания также рассматривала возможность выпуска собственных СМИ для популяризации идеи финансовой свободы (на правах рекламы), в том числе выход на локальное ТВ с просветительскими программами.

Кроме того, была начата работа с главами администрации районов г. Казани: менеджеры компании проводили интервью с представителями администрации

Таблица 1. Программа обучающих мероприятий.

1.	Основы финансового планирования. Личный бюджет. Инвестирование. Путь к финансовой свободе.
2.	Роль финансовых посредников. Фондовый рынок в России и за рубежом. Инвестиционные инструменты.
3.	Рынок коллективных инвестиций в России. История и перспективы. Законодательство. Внутренний контроль в УК.
4.	Паевые инвестиционные фонды в РФ. Законодательство. Инфраструктура. Стратегии.
5.	Инвестор ПИФа. Риск-профайл. Критерии выбора УК. Прозрачность бизнеса и ориентация на клиента.
6.	УК «АК БАРС КАПИТАЛ». История. Продукты.
7.	Документооборот.
8.	Навыки продаж финансовых продуктов, телефонные переговоры, конфликты и возражения.
9.	Конкурентная среда. Этика поведения финансового консультанта. Саморазвитие.
10.	Повышение финансовой грамотности населения. Новые возможности в развитии УК.

относительно финансовой грамотности и возможностей ее повышения (часть интервью была опубликована). Было налажено сотрудничество с ассоциациями предпринимателей (региональное отделение ОПОРЫ России, Ассоциация предприятий малого и среднего бизнеса РТ, Союз страховщиков, Общественная палата), сделан запрос в кабинет министров республики о системном вопросе повышения финансовой грамотности населения на уровне республики, проанализирована работа финансовых республиканских и госучреждений в данном направлении для объединения усилий. В том числе в рамках реализации проекта было организовано взаимодействие с локальным подразделением ФСФР (ныне ЦБ), а также с Министерством экономики республики Татарстан на предмет разработки республиканской программы повышения финансовой грамотности населения. Взаимодействие с государственными структурами и инициативы компании были высоко оценены и положительно повлияли на ее репутацию в глазах власти.

Результат

– Новая концепция маркетинговых коммуникаций «Твоя финансовая свобода» была высоко оценена клиентами. Были отмечены позитивный настрой, имиджи и тексты, апеллирующие к человеческим ценностям (на основании опроса фокус-групп). Таким образом, общее восприятие компании стало более позитивным и жизнеутверждающим.

– Более пяти ведущих СМИ республики подхватили тему финансовой грамотности, опубликовали самостоятельные статьи, организовывали дискуссии, информационно освещали события по фин. грамотности, активно привлекали специалистов компании к комментированию новостей, предлагали спецпроекты на коммерческих условиях. Более 300 человек посетили образовательные семинары, а сотрудники компании сформировали личные финансовые планы.

– Налажена коммуникация с государственными органами, а также участниками рынка финансовых услуг (страхование, инвестиции, пенсии), сформирована

коалиция единомышленников-профессионалов для организации совместных усилий, привлечены к диалогу лидеры республиканского бизнеса для трансляции собственным примером важности грамотных финансовых решений.

– Вторичные продажи паев ПИФов УК в розничном сегменте увеличились на 20%, количество новых розничных клиентов выросло на 30%.

Кейс АЗ–03. Освещение в СМИ изменений в работе «Роснано» как инвестиционной организации в 2011–2012 гг.

Предлагаемый кейс, в отличие от остальных, строится на основе статистического, а не качественного анализа и призван в том числе ознакомить слушателей с инструментами количественной оценки, которые компании применяют, изучая деятельность СМИ по освещению их деятельности. Эти инструменты в некоторых случаях достаточно изошренны, и будущим журналистам будет полезно ознакомиться с ними хотя бы в общих чертах.

Предметная область

«Роснано» как организация и как объект оценки

Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» была учреждена в июле 2007 года специальным Федеральным законом от 19 июля 2007 года №139-ФЗ. Основным видом деятельности компании является инвестирование средств в частные проекты по созданию новых нанотехнологических производств. В 2007 году правительство Российской Федерации внесло имущественный взнос в размере 130 млрд рублей для обеспечения деятельности корпорации. К полноценному инвестиционному процессу компания приступила в конце 2009 года. До этого «Роснано» занималась, в основном, экспертизой предложений по выбору проектов. Этим предложениям было рассмотрено более двух тысяч. К декабрю 2012 года при участии «Роснано» в России было создано 30 производств с использованием нанотехноло-

гий, первые из которых дали продукцию во втором полугодии 2011 года. В марте 2011 года «Роснано» было перерегистрировано из нечеткой правовой формы «государственной корпорации», мешавшей нормальной работе, в форму обычного открытого акционерного общества со 100%-м государственным участием.

Поэтому рассматриваемый период (июль 2011 – июнь 2012 гг.) деятельности «Роснано» характеризовался двумя важными особенностями:

- появлением первой продукции, выпущенной на средства «Роснано» первыми компаниями, получившими проектное финансирование, в том числе и потребительскими продуктами,
- появлением первой финансовой отчетности «Роснано», раскрытой в соответствии с общими правилами для открытых акционерных обществ.

В предшествующие периоды освещение деятельности «Роснано» в СМИ характеризовалось ненормально высоким уровнем позитивных оценок. Это было обусловлено в целом двумя факторами. Во-первых, освещение производилось на основе собственной информации «Роснано», в том числе и потому, что СМИ не имели достаточной квалификации для того, чтобы полноценно анализировать эффективность работы нового, нанотехнологического, сектора. В свою очередь, большинство пресс-релизов «Роснано» были посвящены инициированным проектам и акцентировались на их потенциале, который еще только предстояло реализовать.

Во-вторых, немногочисленные аналитические оценки в СМИ были основаны на предпосылке, что миссией «Роснано» является возрождение отечественной технической науки в целом. Этому в значительной мере способствовало не только непонимание СМИ принципов работы организации, но и риторика самого руководства компании. На самом же деле мандат компании был ограничен исключительно финансированием производственного цикла, что приводило к отказам в финансировании не только фундаментальных исследований, но и опытно-конструкторских разработок

и вызывало яростную критику со стороны научно-технического сообщества. Эта критика, впрочем, не находила своего места в СМИ, а вытеснялась в блогосферу или высказывалась в адрес «Роснано» в ходе опросов представителей научной страты.

Представители бизнеса, региональной власти, государственных органов и медиа в таких опросах обычно были в отношении «Роснано» умеренно-оптимистичны и наделяли организацию определенным кредитом доверия.

Однако в рассматриваемый период картина изменилась.

Метод контент-анализа и статистические показатели оценки освещения в СМИ

Для количественного изучения освещения того или иного объекта в СМИ (или в сходных средах, например, в блогах) применяется метод, называемый «контент-анализом». При проведении контент-анализа сначала строится корпус публикаций (сегодня они доступны в Интернете благодаря поиску по ключевым словам), а затем каждая из них изучается по стандартной схеме, с занесением данных в таблицу. Обычно публикации анализируются, и в такой таблице фиксируется следующее:

- дата публикации (позволяет построить график динамики освещения),
- наименование СМИ,
- аудиторный тип СМИ (общественно-политические, отраслевые, деловые, научно-популярные и т. п.),
- аудиторный охват СМИ (данные о размерах аудиторий: для СМИ обычно AIR или TVR),
- заголовок публикации (позволяет непосредственно управлять выборкой),
- тема или информационный повод для публикации (позволяет затем объединять публикации в какие-то тематические группы для более подробного изучения),
- обобщенный знак оценки объекта исследования (критика, одобрение, нейтральный – позволяет сортировать публикации по основной оценке),
- оценка объекта исследования по репутационным характеристикам (позво-

ляет более глубоко понять, что именно одобряют или критикуют СМИ),

- степень выраженности оценки (обычно индекс API по публикации).
- Из этого набора параметров два последних заслуживают пояснений.

Репутационные характеристики – это, собственно, факторы, по которым СМИ оценивают компанию в публикациях. Обычно при контент-анализе компании сами выбирают те характеристики, оценка по которым со стороны СМИ их особенно интересует. Например, в нашем кейсе изучалось, что же именно пишут СМИ про «Роснано» с точки зрения оценки:

- четкости целей, наличия и справедливости стратегии деятельности «Роснано»,
- эффективности (расходования средств, перспективности и результативности инвестиций, процедур принятия инвестиционных решений, конкурентоспособности инвестиционного предложения),
- дружественности (отношений к партнерам по матрице деятельности, представителям делового и инвестиционного сообщества, инвестируемым бизнесам),
- фактической роли в системе инструментов технологического и экономического развития отдельных регионов (отраслей, страны в целом),
- влияния на систему образования и науки в стране,
- публичной открытости (транспарентности, достаточности и качества информации о своей деятельности),
- профессионального уровня (коллектива и менеджмента, способности подбирать лучшие кадры специалистов с высокой профессиональной и общественной репутацией),
- деловой этики и моральных факторов коллектива,
- адекватности А.Б. Чубайса в качестве руководителя, его личной роли и вклада.

Список этих характеристик обычно называют «факторной моделью» (в данном случае – факторная модель оценки репутации «Роснано» в СМИ).

Индекс выраженности оценки (Appreciation Prominence Index, API) позволяет учесть «силу» критики или одобрения в публикации. Как правило, это просто повышающий коэффициент. Например, в нашем кейсе: (см. таблицу 2).

В итоге обработки таблицы получают такие статистические показатели, которые мы увидим дальше по ходу разбора кейса:

Суммарный аудиторный охват – позволяет учитывать разницу во влиянии публикаций по размеру их аудитории. Этот показатель определяется на основании данных по аудиторному охвату: для печатных СМИ – по AIR (Average Issue Readership, или средней аудитории одного номера) или TVR (TV Rating – количество зрителей). Эти показатели вычисляются специализированными мониторинговыми службами, например, TNS Gallup или Nielsen. При этом следует иметь в виду,

что охват отражает не число реально охваченных людей, а число условных аудиторных контактов с ними.

Комплексный аудиторный показатель, рассчитываемый как произведение накопленного публикациями (за исключением нейтральных, API которых равен нулю) индекса API и накопленного этими же публикациями аудиторного охвата (для СМИ – в миллионах условных аудиторных контактов).

Баланс оценки представляет собой процентные доли комплексного аудиторного показателя одобрения и критики в публикациях. На основе баланса оценки затем рассчитывается т. н. **«репутационный индекс»**, представляющий простую разницу между этими процентными долями и характеризующий преобладание либо критики, либо одобрения. Репутационный индекс применяется для упрощения диаграмм, а также для сопос-

Таблица 2. Индекс выраженности оценки.

Тип оценки	Пример	Индекс API
Выраженное одобрение	«Этот проект наглядно демонстрирует реализацию наших планов по внедрению нанотехнологий в высокотехнологичные отечественные отрасли», – сказал Иванов, выразив уверенность, что продукция предприятия в Рыбинске будет обеспечена спросом ¹ .	3
Обще – позитивная	Корпорация РОСНАНО с 1 февраля перейдет на электронную форму проведения закупок. Это позволит повысить их прозрачность и обеспечить равный доступ для участников рынка высоких технологий ² .	1
Умеренная критика	«Роснано» пока заработала только на размещении средств, полученных от государства, на депозитах коммерческих банков. И пока нет информации о том, что какой-то проект стал приносить прибыль. Более того, «Роснано» еще даже не использовало все средства, выделенные государством: они по-прежнему лежат на депозитах ³ .	-1
Резкая критика	Очевидно, что нужно гнать в шею этого «великого менеджера» и самым коренным образом перестраивать работу «Роснано». Ибо в нынешнем виде это – бюрократический монстр, тормозящий развитие и страдающий весьма опасными «побочными эффектами» ⁴ .	-3

1 «Инструментальное производство с участием «Роснано» открыто в Рыбинске» / РИА Новости, 26.04.2010

2 «РОСНАНО переходит на электронные закупки» / Nanonewsnet.ru, 15.01.2010.

3 «Вы купили бы акции «Роснано»?» / Коммерсантъ Деньги, 02.08.2010/

4 «Пора убирать А. Чубайса?» / Nanonewsnet.ru, 06.01.2010,

тавления с замераами репутации, бытующей не в медиа, а, например, в блогах или непосредственно в «головах» аудитории (которую изучают социологическими методами).

Развитие событий

В рассматриваемые 12 месяцев основным драйвером освещения «Роснано» вообще (и позитивных оценок в том числе) был ежегодный форум по нанотехнологиям. В период его проведения и после (октябрь и ноябрь 2011 года) комплексный аудиторный показатель одобрительных оценок «Роснано» превышал 120 млн условных аудиторных контактов, чего не случалось ни в один из других месяцев (помесячная дискретизация используется ввиду того, что ряд печатных СМИ имеют ежемесячный график выходов) (рис. 1).

Напротив, наибольший уровень критики был зарегистрирован в СМИ в сентябре 2011 года. Этот месяц стал единственным за исследуемый период, когда критика «догнала» (и даже несколько превзошла) одобрение по аудиторному ох-

вату, который на сентябрьском «пике» достиг почти 60 млн контактов. Вокруг этого пика (в августе и октябре) уровень критики также был очень высокий: ~27 и 45 млн контактов соответственно. Именно на эти месяцы пришлось активное обсуждение в СМИ первого потребительского продукта, создание которого было профинансировано и патронировалось «Роснано» – электронного ридера с пластиковым дисплеем от компании Plastic Logic. Обсуждение достоинств и недостатков продукта, а также озвученных планов «Роснано» по его усиленному внедрению в системе российского образования вызвало рост медиаосвещения, к которому подключились не только отраслевые и информационно-новостные, но также и деловые, и общественно-политические СМИ.

Еще один пик критики был отмечен в марте 2012 года, когда ее уровень возрос до ~31 млн. условных аудиторных контактов благодаря освещению покушения на главу компании «Уникон» (проектной компании «Роснано») М. Лернера. На этот же месяц пришлось и публикация пер-

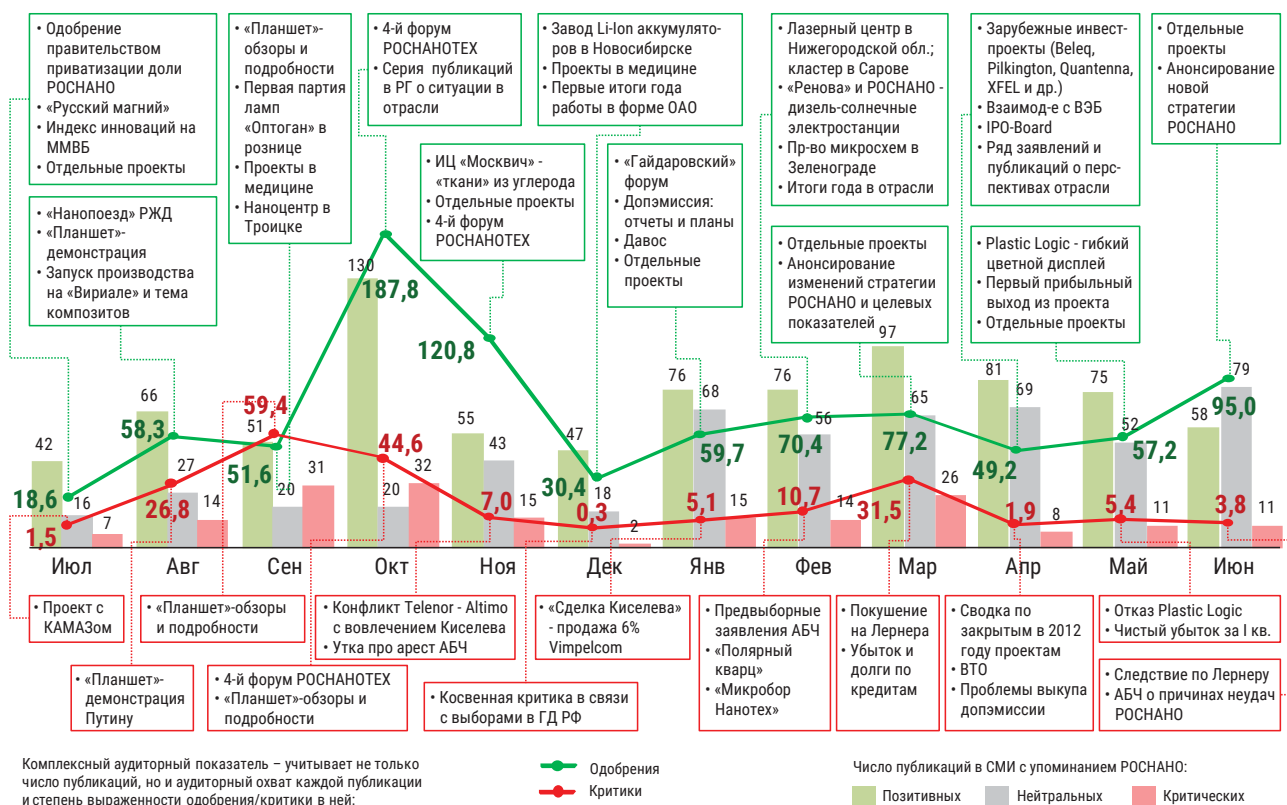


Рисунок 1. Динамика освещения «Роснано» в СМИ в рассматриваемый период

вых отчетных данных «Роснано» в качестве открытого акционерного общества, которые в рамках стандартных подходов к оценке деятельности публичных компаний выглядели малопривлекательно. В дальнейшем СМИ несколько раз возвращались к делу М. Лернера, освещая ход расследования, а также ретроспективу работы компании «Уником», в которой, по мнению ряда СМИ, были обнаружены признаки экономических преступлений, что также косвенно повлияло на критику в адрес «Роснано» в апреле-июне 2012 г.

Ни в один из других месяцев уровень критики не поднимался выше отметки ~10 млн условных аудиторных контактов. Этот уровень, в принципе, следует считать разумно допустимым пределом. Одновременно разумным целевым показателем уровня одобрения, усредняя помесячные показатели, следует считать ~60 млн условных аудиторных контактов в месяц. Соотношение критики и одобрения «1 к 5–6» в принципе является нормальным для любого объекта, деятельность которого СМИ освещают по модели регулярного отслеживания, а не спорадически по отдельным событиям. Ситуацию, при которой в СМИ позитивные и контекстуально-позитивные публикации преобладают на 95–99%, как это наблюдалось для «Роснано» в период 2010 – начала 2011 годов, напротив, следует признать ненормальной. При больших объемах освещения такая картина свидетельствует лишь об искусственном вытеснении критики и порождает недоверие к информации.

С точки зрения отдельных репутационных характеристик, в рассматриваемые 12 месяцев «Роснано» наиболее часто оценивалась в СМИ по параметру «Эффективность расходования средств и результаты инвестирования». Публикации, где содержится оценка (одобрение или критика) на сей счет, набрали максимальный комплексный аудиторный показатель – более 1 млрд условных аудиторных контактов за 12 месяцев! При этом баланс оценки по этому критерию был позитивным и находился в разумной зоне (+68,2%; то есть, проще говоря, охват одобренных публикаций был пример-

но в 5,2 раза больше, чем критических). Фактор «Стратегия, наличие, четкость и справедливость целей деятельности» прямо связан с предыдущим по смыслу, поэтому оценки в отношении стратегии часто присутствовали в тех же публикациях, в результате чего итоговые значения за 12 месяцев по этому фактору вышли сходные.

В изученный период СМИ критиковали «Роснано» в первую очередь за смещение внимания от отечественных инвестиций к зарубежным.

В целом концепцию критики можно описать примерно следующим образом: когда потенциал «готовых» отечественных проектов был исчерпан, «Роснано» вместо того чтобы начать поддерживать отечественную науку на более фундаментальных уровнях, предпочла искать проекты за рубежом. Эффективность «Роснано» критикуется и как следствие этой стратегии (критика эффективности, понимаемой как полезность для отечественного производства и науки и т. п.), и на вполне предметной основе финансовой отчетности «Роснано», которая, по мнению критиков, показывает сомнительную отдачу от вложения; способствуют критике эффективности и сбои и задержки в реализации конкретных проектов.

Основным информационным поводом для критики в рассматриваемый период стало появление потребительского продукта – «планшета» Plastic Logic (причем за счет этой темы сентябрь 2011 года стал единственным месяцем, когда критика в СМИ превысила одобрение по комплексному аудиторному показателю). Этот же продукт стал и основной темой критических постов в блогах (причем, в блогосфере с ним связано два пика «критики»: в августе, в период его инаугурации, и в мае, после объявления Plastic Logic об отказе от его производства).

Наиболее высокий репутационный индекс набрали оценки по факторам «Публичность, открытость, достаточность и качество информации» (+95,7%) и «Деловая этика и моральные факторы коллектива» (+100%, критика в рассматриваемый период здесь вообще не про-



Рисунок 2. Оценка «Роснано» в СМИ по отдельным критериям, в целом за рассматриваемый период

слеживалась). Однако аудиторный охват публикаций с такими оценками относительно невелик, и они остаются на периферии влияния СМИ на аудиторию.

Наиболее «проблемными» репутационными факторами в рассматриваемый период стали «Квалификация менеджмента...» и «Репутация первого лица». Репутационный индекс по первому позитивный, но ниже целесообразного (всего +56%, иными словами, аудиторное влияние одобрительных публикаций примерно в 3,5 раза больше, чем критических). Репутационный индекс по второму – единственный (и впервые за весь период наблюдений за СМИ) получил отрицательное значение (–9,4%; то есть критика несколько преобладает над позитивом). Сравнение с предшествующим периодом показало, что и ранее этот фактор был наиболее «проблемным» и содержал критику «Роснано» как *организации под руководством конкретного главы* даже тогда, когда по другим факторам критика в СМИ почти полностью отсутствовала. Причины такой подверженности крити-

ке лежат вне компетенции «Роснано». В целом это убедительный пример того, как репутация главы организации может повлиять на репутацию организации в целом.

Наиболее «нормальную» конфигурацию репутации можно наблюдать по фактору «Роль и вклад в развитие регионов/отраслей», где имело место значительное по комплексному аудиторному показателю освещение (в общей сложности более 700 млн условных аудиторных контактов за 12 месяцев; этот фактор – третий по значению), при этом установлен относительно высокий (в пределах разумного) репутационный индекс +80,4%. Сходные результаты получены и по факторам «Влияние на систему образования и науки» (+66,8%) и «Взаимодействие с государственной властью» (+76,7%), с тем отличием, что комплексный аудиторный показатель (проще говоря, аудиторный охват) по ним примерно вдвое ниже.

К рассматриваемому периоду отечественные СМИ стали лучше разбираться

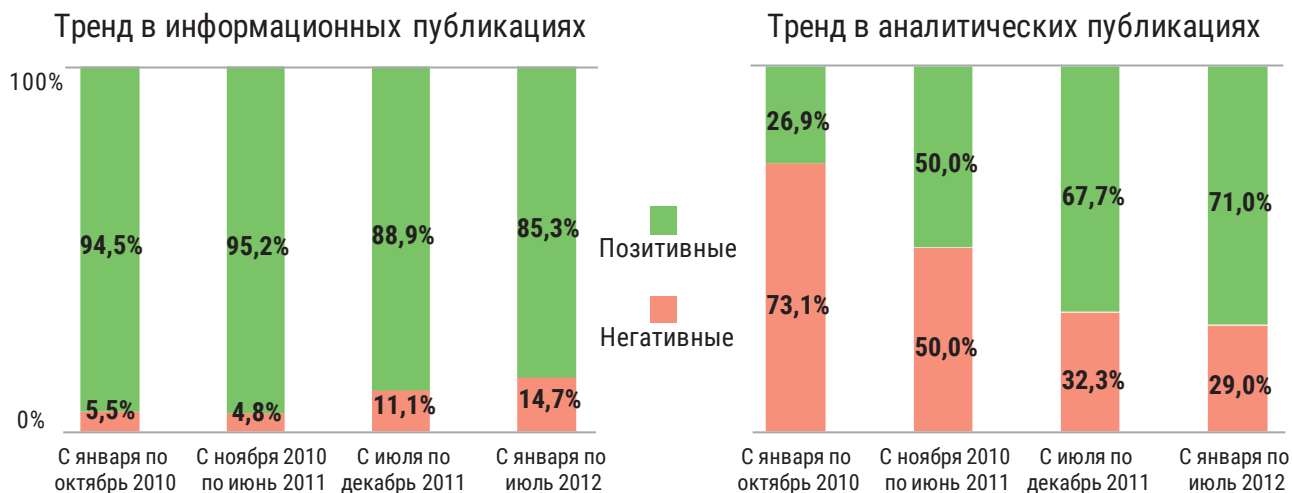


Рисунок 3. Как менялся знак оценки «Роснано» в публикациях того или иного типа

в нанотехнологиях как предмете. У них впервые появилась вменяемая собственная и независимая экспертиза на сей счет.

Кроме того, свой шаг навстречу более глубокому пониманию сделали и нанотехнологии, выпустив первые потребительские продукты – лампы, «планшет» – более простые для понимания и оценки.

Во-вторых, в рассматриваемый период позитивную роль сыграла определенная доля критики в СМИ, позволившая существенно повысить доверие к позитивной информации. Умея теперь более объективно оценивать работу «Роснано», СМИ стали более свободны в прямых оценках. Это, в частности, положительно сказалось на уровне доверия к информации, который в предыдущие периоды был в целевых группах относительно невысок (по прямым аудиторным замерам) и сопровождался мнением о том, что в деятельности «Роснано» слишком много «пиара».

В пользу этого в том числе говорит и последовательный рост доли аналитических публикаций с позитивной оценкой.

В предшествующие периоды именно аналитическое освещение – то есть освещение с привлечением экспертного знания – выступало главным драйвером критики «Роснано» в СМИ.

В течение всего периода наблюдений, в том числе и в рассматриваемый период, доля критики среди аналитического

освещения последовательно снижалась (с 73,1% в начальный период наблюдений до 29% в первом полугодии 2012 года)¹.

Выводы

- Корпоративные пресс-службы активно изучают характер освещения своих компаний в СМИ, в том числе с помощью контент-аналитических статистических методов. Журналисты должны это учитывать, имея в виду, что отдельная публикация, какой бы важной она ни казалась автору, чаще всего воспринимается компанией в контексте общей статистики.
- В особенности часто такой подход можно встретить в тех крупных и значимых компаниях, деятельность которых СМИ целенаправленно отслеживают, а не освещают «по событиям и происшествиям». Роль, установленная для «Роснано» государством, а также специфика личного имиджа главы организации привели к тому, что СМИ практически «автоматически» включили «Роснано» в число таких компаний.
- Как правило, доля одобрения в СМИ на уровне 98–99% считается гротескной, а нормальным соотношением – 75–80%. В противном случае чаще все-

¹ Данные в настоящем кейсе приводятся по отчету «Исследование отношения внешней среды к нанотехнологиям и ключевым игрокам нанотехнологической индустрии. Контент-аналитический этап», проведенному ЗАО «ИнтерМедиаКом» в 2012 году.

го критика вытесняется в немедийные среды, прежде всего, в блогосферу (что и происходило с «Роснано» в периоды, предшествовавшие рассматриваемому).

- Публикация т. н. «новостей будущего времени» типа «Этот проект через три года позволит увеличить выпуск данной нанопродукции в сто раз», которые так любят распространять ор-

ганизации (особенно это относится к инвестиционным компаниям, сообщаящим о перспективах только что начатых инвестпроектов), способствует формированию у аудитории завышенных ожиданий, что в конечном счете плохо сказывается на репутации организаций, которая, как и любая другая репутация, представляет собой меру *соответствия* ожиданиям.

Методические рекомендации к Интерактивному занятию «Разбор кейсов «Освещение работы организаций финансового сектора в деловых СМИ»»

Данный **разбор кейсов** является обязательным, так как студенты, ознакомившись с характером освещения СМИ различных аспектов функционирования финансового рынка, смогут получить навыки подготовки подобных материалов, в частности, в области банковской и инвестиционной деятельности.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении характера взаимодействия СМИ с финансовыми организациями, освещения различных аспектов функционирования финансового рынка, а также в формировании у авторов будущих статей навыков владения контент-аналитическим и количественным инструментарием для оценки публикаций по определенным параметрам.

Умения

В результате разбора кейсов студенты должны уметь:

- пользоваться количественными и контент-аналитическими методами оценки характера освещения СМИ деятельности финансовых и инвестиционных компаний;
- определять предметную область материала СМИ;
- выделять ключевые аудитории для СМИ;
- следить за развитием событий;

- оценивать результаты действий регуляторов на деятельность финансовой организации и развитие конфликта;
- следить за развитием судебного разбирательства;
- оценивать влияние СМИ на результаты деятельности и разрешения кризисной ситуации.

Базовые знания

В результате разбора кейсов студенты должны знать:

- каковы особенности освещения в СМИ аспектов деятельности финансовых и инвестиционных компаний;
- каким образом определяется целевая аудитория публикации;
- каково прямое и косвенное влияние СМИ на экономические последствия в результате опубликования материалов;
- каковы этапы развития освещаемых событий;
- основные способы оценки характера освещения СМИ деятельности финансовых организаций.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности изучения кейсов по освещению СМИ деятельности финансовых организаций;
- формирование личного и профессионального отношения к освещению корпоративных конфликтов, реорга-

низации и деятельности финансовых компаний;

- отношение к профессиональной деятельности как к возможности влияния на развитие финансового рынка России.

Формы организации занятия

- интерактивное занятие (разбор кейсов).

– Интерактивное занятие (разбор кейсов) включает разбор кейсов об освещении в СМИ конфликта газеты «Коммерсантъ» и Альфа-банка, сотрудничестве УК «АК Барс Капитал» с финансовыми региональными и госучреждениями и изменения в деятельности инвестиционной компании «Роснано».

Описание хода занятия

1. В начале интерактивного занятия необходимо ознакомить студентов с вопросами для обсуждения. Можно вывести вопросы на экран либо раздать в распечатанном виде.
2. Во время изучения каждого кейса происходит обсуждение материала кейса по предложенным вопросам. В завершение ведущий/преподаватель подводит итог и переходит к разбору следующего кейса.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая активность студентов при обсуждении кейсов.

Характеристики самостоятельной работы

Цель: Формирование способности выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владеть методами сбора информации, ее проверки и анализа; способности в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах; способности решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности; способности использовать современные методы редакторской работы; способности к самоорганизации и самообразованию.

Задачи

- Научить готовить рабочий план (концепцию) материала для публикации.
- Опробовать сбор и анализ информации из открытых источников, от потребителей и экспертов (в т. ч. видеосъемка, аудиозапись) в соответствии с правилами и особенностями, излагаемыми по ходу курса.
- Развить практический навык подготовки логически непротиворечивого и стилистически корректного текста публикации (либо сюжета для телевидения или радио).

Результаты освоения

- Владеть навыком разработки плана (концепции) аналитической либо информационно-аналитической публикации по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыками работы с открытыми информационными источниками по теме финансовой грамотности.

- Владеть навыком проводить очные интервью по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыком выделения из поступающей информации основных тезисов по теме финансовой грамотности.
- Уметь подготовить логически непротиворечивый и стилистически корректный материал по теме финансовой грамотности.
- Уметь подобрать и понятным образом представить графическую информацию (для текстов материалов, предназначенных для печатных и Интернет-СМИ).

Стратегия обучения

Тема для публикации («про что») задается при выдаче «редакционного задания», при этом отличие между заданиями для слушателей блоков А и Б состоит в принципиально различной жанрово-аудиторной ориентации публикации:

- Слушатели блока А должны подготовить аналитическую публикацию для профессиональных (деловых или финансовых) средств массовой информации.
- Слушатели блока Б должны подготовить информационно-аналитическую публикацию для средств массовой информации высшего учебного заведения.
- При этом исполнитель задания остается свободным в интерпретации темы, своих суждениях и оценках.
- Работа включает разработку плана материала, сбор информации по открытым источникам, использование корпоративных аналитических материалов и информации экспертов, написание материала, подготовку графической иллюстративной информации.
- Если в вузе действует телестудия (в случае выбранного для апробации вуза это именно так), для подготовки телевизионного сюжета слушатели могут быть объединены в группы по 2–3 чел.

- В рамках подготовки материала слушатели будут приглашены в одно или несколько финансовых учреждений в соответствии с их собственным выбором на основе концепции материала для встречи с представителями указанной организации и использования полученной от них устной информации; включение проведения очного интервью в состав подготовки материала является обязательным.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Качество результирующего материала (по решению преподавателя-модератора)	100%

Методические рекомендации для проведения самостоятельной работы «Редакционное задание»

Подготовка материалов для делового издания требует следования определенной технологии. Студентам можно порекомендовать применение различных приемов для написания текстов, предназначенных для широкой аудитории.

Для привлечения внимания массовой аудитории можно начинать текст с *зарисовки (setting)* – сценки, сюжета, введения в ситуацию, *яркой цитаты, впечатляющей цифры*.

Достаточно эффективным приемом является использование *кольцевой структуры текста*, хорошо известной будущим журналистам.

Необходимо ознакомить студентов с основными этапами работы над статьей.

1. Определение цели написания статьи и ее темы. Для этого необходимо провести предварительный анализ: оценить перспективность темы по следующим ключевым параметрам: информационный повод; акторы события; мониторинг темы в российских (глобальных) СМИ и глобальных сетях; фокус-группы, оценка возможных последствий и реакции аудитории.

При определении перспективности темы следует обращать внимание на та-

кие факторы, как значимость, масштабность, своевременность, реальность, редкость (Деловая журналистика, с. 58).

2. Сбор информации (определение источников и работа с ними). Известно, что любая статья строится на основе фактов. Источники информации: различные документы (нормативные акты, финансовые отчеты, аналитические записки и доклады и др.), эксперты, ньюсмейкеры.

Следует обратить внимание студентов на два основных типа источников информации: по доступности (открытые и закрытые) и по происхождению (первичные и вторичные).

Примерами открытых источников, которые дают до 80% необходимой информации, могут служить официальные сайты, реестры юридических лиц, опубликованные официальные отчеты компаний и т. д. Полученные данные можно открыто использовать в своих статьях. Другое дело – закрытые источники (документы, предназначенные для служебного пользования или составляющие коммерческую тайну, персональные данные, сведения, полученные в приватной беседе и т. д.), требующие специфического подхода к их опубликованию.

- Работа с различными поисковыми системами в Интернете.
- Работа с нормативно-правовыми актами.
- Получение информации о юридических лицах, содержащейся в электронной выписке из ЕГРЮЛ.
- Поиск информации о физических лицах: например, поиск контактной и адресной информации о физических лицах по телефонным справочникам компаний, о бизнесе и деловых интересах – по корпоративной отчетности, различные реестры в базе данных, представленной в Интернете. Использование персональных данных, опубликованных в соответствии с рядом нормативных актов (об обязательном ежегодном декларировании имущества и доходов). При этом журналисту необходимо соблюдать нормы законов «О персональных данных» и «О средствах массовой информации».

- Мониторинг сайтов различных ведомств (от частных компаний до государственных структур). Работа с открытыми статистическими данными.
- Обращение и аналитика маркетинговых исследований специализированных фирм.
- Знание основ права и работы с документами судов различных инстанций в случае необходимости.
- Обращение к аналитическим обзорам финансовых аналитиков.
- Получение информации по официальным запросам в различные инстанции.
- Подготовка к организации проведения интервью.

3. Организация и систематизация собранной информации. Здесь можно говорить о различных методах и принципах хранения полученной информации: определение первостепенности информации; сортирование папок и файлов по тематическому или проблемному принципу; по персоналиям; датам и т. д.

Следует также дать несколько рекомендаций по применению практических приемов работы над журналистским текстом финансово-экономической направленности:

1. Сбалансированное использование терминологии. Понятность терминов для целевой аудитории и необходимость пояснения (объяснения) в случае использования специальной терминологии для широкой аудитории.
2. Изложение фактов и определение возможности высказывания мнения журналиста.
3. Использование классических правил для проверки достоверности информации. Например, правило опроса всех участников события/сторон конфликта; правило «двух источников».
4. Обращение и использование максимального количества информированных источников для подтверждения информации.
5. Отсылки к источникам информации.

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 2. Вариативный блок А. Предназначен для высших учебных заведений.

Подготовлен в рамках реализации контракта «Разработка и реализация модульной программы обучения по направлению журналистики для студентов высших учебных заведений и просвещения журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг» № FEFLP/QCBS-3.15 между Некоммерческим фондом реструктуризации предприятий и развития финансовых институтов и Консорциумом в составе:

Общества с ограниченной ответственностью «Р. И. М. Портер Новелли» (лидер Консорциума; Россия), Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (партнер; Россия) и Союза общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (партнер; Россия)

Авторский коллектив:

Арт Я. А., канд. эконом. наук; Барабаш В. В. д-р фил. наук, проф.;
Блисковка Е. А., эксперт по фин. грамотности.; Волкова И. И., канд. фил. наук, доц.;
Колосова А. А., канд. ист. наук, доц.; Рузина Т. Е., партнер Р. И. М. Porter Novelli.;
Янин Д. Д. председатель КонфОП.

Рецензенты:

Е. К. Рева, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики Пензенского государственного университета;

О. И. Лепилкина, д-р фил. наук, зав. каф. журналистики ФГАОУ ВО «Северо-кавказский федеральный университет»;

Л. П. Шестеркина, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики и массовых коммуникаций, декан факультета журналистики Южно-Уральского государственного университета.

Москва, 2017 год.



Дружи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

Совместный проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен
для высших учебных
заведений

ТОМ 3

Вариативный блок Б



**Друзья
с финансами**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

вашифинансы.рф

Москва, 2017

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Предназначен для высших учебных заведений



Вариативный блок Б

**Финансовая грамотность
для журналистики общего интереса**

Москва, 2017

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 3. Вариативный блок Б. Предназначен для высших учебных заведений. – Москва, 2017. – 152 с.

© Министерство финансов Российской Федерации, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Модуль Б1. СМИ на защите прав работника и потребителя финансовых услуг	5
Лекция «Рынок труда: финансовый аспект».....	7
Методические рекомендации к лекции «Рынок труда: финансовый аспект»	16
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	18
Экономисты рассказали о главном свойстве рынка труда в России	18
«Зарплаты имеют тенденцию к существенному росту»	21
Безработица в России: Вакансий много, а в кошельке – пусто	23
Лекция «Права потребителей».....	25
Методические рекомендации к лекции «Права потребителей»	38
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	40
Вас обманули? Идите в суд!	
Как выжить в обществе потребления	40
Как не попасться на удочку «черных» кредиторов?.....	42
«Страхуйтесь, а то хуже будет»	43
Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей»	45
Модуль Б2. СМИ и распространение финансовой грамотности	54
Лекция «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг».....	56
Методические рекомендации к лекции «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг»	65
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	67
Алтайские ритейлеры и банкиры обсудили, как изменилось поведение потребителей и к чему это приведет	67
Йога, танцы и гамак	70
Банки начали активнее кредитовать молодежь.....	72
Лекция «Рациональное потребительское поведение».....	73
Методические рекомендации к лекции «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг».....	82
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции.....	84
Какой кредит жизни не повредит?.....	84
Каким банкам мы доверяем? «АиФ» опросил читателей.....	87
Почему в два раза вырос рынок индивидуальных инвестсчетов	88
Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности»	90
Методические рекомендации к занятию «Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности»	97
Модуль Б3. СМИ и массовые представления о рисках	98
Лекция «Влияние информации на представления о рисках»	100
Методические рекомендации к лекции «Влияние информации на представления о рисках»	111

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....	113
Как стать миллионером в финансовый кризис	113
Банк России ужесточит надзор за офшорными форекс-брокерами.....	117
Лекция «СМИ и риски частных инвестиций»	119
Методические рекомендации к лекции «СМИ и риски частных инвестиций».....	127
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....	129
На рынок недвижимости возвращаются инвесторы	129
Открыть депозит, продать евро. Что стоит сделать до конца года	131
Замена квадратному метру.....	133
Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»	136
Учебные материалы для интерактивного занятия «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»	146
Методические рекомендации к интерактивному занятию «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»	147
Самостоятельная работа «Редакционное задание».....	149

МОДУЛЬ Б1. СМИ НА ЗАЩИТЕ ПРАВ РАБОТНИКА И ПОТРЕБИТЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Характеристики модуля

Цель:

Раскрыть возможности использования основ экономических и правовых знаний, влияющих на финансовое благополучие гражданина как отдельного экономического субъекта, сформировать у студентов необходимые навыки анализировать и применять в своей журналистской деятельности полученные знания по защите прав работника.

Задачи:

- Формирование представлений о рынке труда.
- Формирование представлений о процессах и процедуре трудоустройства и трудовых отношениях.
- Формирование структурированного представления о правах потребителя.

Результаты освоения:

- Знать ключевые показатели, характеризующие состояние рынка труда и актуальные проблемы, связанные с состоянием рынка труда в нашей стране.
- Знать роль СМИ в защите прав наемных работников и особенности освещения трудовых конфликтов, основные способы разрешения трудовых конфликтов.
- Знать основы государственной политики в сфере занятости.
- Знать основные права потребителей и правила рассмотрения обращений потребителей в СМИ с жалобами на нарушение их прав.
- Знать роль СМИ в разрешении конфликтов между потребителями и финансовыми организациями.
- Уметь анализировать показатели рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое благополучие граждан.
- Уметь подготовить резюме и вести диалог с потенциальным работодателем.
- Владеть навыками поиска и проверки информации по тематике занятости.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов, направленных на защиту прав потребителей финансовых услуг, приведения текстов в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), рассматривающие в том числе примеры освещения в СМИ состояния рынка труда (его отдельных аспектов, например, трудовую миграцию), работы служб занятости, трудовых конфликтов, защиты прав потребителей финансовых услуг.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) на примерах журналистских расследований по фактам нарушения финансовыми организациями прав потребителей.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Рынок труда»</i></p> <p>Спрос, предложение и равновесие на рынке труда. Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения. Основные характеристики рынка труда в РФ. Положение молодежи на российском рынке труда. Российский рынок труда и профессиональное образование. Теоретические основы моделей человеческого капитала. Принципы, модели и проблемы трудовой миграции. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан. Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Права потребителей»</i></p> <p>Право на качество. Право на безопасность. Право на информацию. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг). Право на возмещение ущерба. Право отказа от услуги. Право на выбор суда. Недействительность условий договора. Досудебная защита прав. Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений. Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ. Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей»</i></p> <p>Разбор нескольких журналистских расследований по основным видам потребительских претензий в адрес финансовых организаций.</p>	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «РЫНОК ТРУДА: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ»

Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения. Безработица и ее виды. Основные характеристики рынка труда в РФ. Оплата труда. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан. Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся.

Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения

Трудовые ресурсы – это экономическая категория, которая занимает промежуточное положение между категориями «население» (совокупность людей, живущих на отдельной территории, в районе, регионе, стране) и «совокупная рабочая сила». В состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сфере общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности.

«Трудовые ресурсы представляют собой трудоспособную часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными способностями к труду, способна производить материальные блага и оказывать услуги. Трудовые ресурсы включают в себя занятых (функционирующих в экономике) людей, и незанятых (потенциальных), но способных в любой момент приступить к работе. Таким образом, трудовое население состоит из реальных и потенциальных работников».¹

Различают понятия «трудовые ресурсы» и «рабочая сила». Трудовые ресурсы – это социально-экономическая категория, которая характеризует потенциальные запасы труда, которыми располагает общество на данном этапе своего развития. «Рабочая сила – способность человека к труду, т. е. совокупность физических и духовных сил, применяемых им в процессе производства. Рабочая сила яв-

ляется в рыночной экономике товаром и имеет потребительскую и денежную стоимость (цену)».²

Рабочая сила характеризуется разными физическими данными и способностями, неодинаковой квалификацией, мобильностью, и труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает в себя социальный, психологический и политический аспекты. Трудовые ресурсы имеют смысл лишь в территориальном аспекте, тогда как рабочая сила применима к любой хозяйственной единице. «Спрос на рабочую силу на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги, для увеличения которых работодатели увеличивают количество рабочих мест на своих предприятиях. Поэтому величина спроса на рабочую силу на рынке труда колеблется в зависимости от экономической ситуации в стране и от спроса на отдельные виды товаров и услуг».³

В настоящее время в России в соответствии с трудовым законодательством нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, а верхней, определяемой правом на получение пенсии, – 54 года для женщин и 59 лет для мужчин. Для некоторых видов профессиональной деятельности, связанных с высокими психофизиологическими нагрузками на организм человека, пенсионная граница ниже на 5–10 лет. Это касается производств с неблагоприятными, тяжелыми и вредными условиями труда (например, добыча угля, выплавка металла и др.).

Во многих развитых странах верхняя граница трудоспособного возраста составляет 64 года. В России же повышение верхней границы ограничено невысокой средней продолжительностью жизни мужчин – до 59 лет. Однако многие из «льготных» пенсионеров продолжают

1 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 42.

2 Егоршин А. П., Зайцев А. К. Организация труда персонала: учебник – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 10.

3 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 106.

трудиться на прежнем месте работы или на другой работе и поэтому остаются в составе трудовых ресурсов. Неработающие пенсионеры исключаются из их состава.

«На формирование трудовых ресурсов оказывает влияние демографическая ситуация в стране. От демографических характеристик трудовых ресурсов зависит величина совокупного национально-го дохода. От численности, темпов роста и размещения населения зависит возможность удовлетворения потребности экономики в работниках, возможность освоения и развития территорий страны. Показатели здоровья определяют эффективность использования рабочего времени занятого населения».⁴

В экономически активном населении также выделяют наемных и самозанятых (работающих на себя). В развитых странах первая категория составляет в среднем 85–90% экономически активного населения, в менее развитых странах она намного меньше, прежде всего, из-за большого числа мелких хозяйств, работающих больше на себя, чем на рынок. Самозанятые составляют основу неформальной экономики.

Структура трудовых ресурсов – это соотношение различных групп работников по какому-либо признаку: пол, возраст, образование, общественные группы, занятость по сферам, место проживания, профессия, национальность и язык, религия. Рассмотрим отдельные показатели структуры трудовых ресурсов.

Половая структура трудовых ресурсов

Половая структура трудовых ресурсов характеризуется соотношением численности мужчин и женщин.

Показатель трудовых ресурсов по полу имеет важное значение для формирования эффективной структуры занятости. Структура трудовых ресурсов по полу различается по территории страны и сферам занятости.

В составе трудовых ресурсов России удельный вес мужчин больше, чем жен-

щин. Это связано с тем, что трудоспособный возраст у мужчин на пять лет выше. Однако это соотношение меняется по мере увеличения смертности мужчин в трудоспособном возрасте.

Возрастная структура трудовых ресурсов

Возрастная структура трудовых ресурсов предполагает выделение следующих основных возрастных групп:

- молодежь в возрасте 16–29 лет;
- лица от 30 до 49 лет;
- лица предпенсионного возраста (мужчины 50–59 лет, женщины 50–54 года);
- лица пенсионного возраста (мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше).

Трудовая активность считается тем выше, чем большую долю в составе работников занимают лица 20–49 лет и чем большую долю составляют мужчины.

Уровень образования характеризуется такими показателями, как процент грамотности, среднее число лет обучения, распределение населения по группам в зависимости от полученного образования.

«Важнейшими качественными характеристиками трудовых ресурсов являются образовательный и квалификационный уровень. Чем выше уровень развития работника, тем эффективнее используются все вещественные факторы производства, а значит и быстрее формируется общественное богатство. Научно-технический прогресс предъявляет все большие требования к качеству рабочей силы, усложняя вещественные факторы производства. Поэтому система подготовки квалифицированных кадров должна быть непрерывной».⁵

Профессиональная структура работников предприятия представляет собой соотношение по профессиям и квалификации, в рамках которого происходит непосредственное соединение средств производства и рабочей силы.

Общественные группы – это профсоюзы, молодежные объединения, спортив-

4 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 43.

5 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 43.

ные организации, культурные, технические и научные общества и т. п.

Занятость и безработица

Трудовые ресурсы подразделяются на экономически активное (занятые, безработные) и экономически неактивное (неработающие пенсионеры и инвалиды) население. Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок (трудовой доход). «Являясь характеристикой рынка труда, занятость выражает меру включения населения в трудовую деятельность, степень удовлетворения общественных потребностей в работах и личных потребностей самих работников в оплачиваемых рабочих местах, в получении достойного дохода».⁶

Занятые делятся на работающих полную и неполную рабочую неделю. По международному стандарту, полная рабочая неделя составляет 35 часов и более, неполная – от 1 до 34 часов. Исходя из этого, применяются различные показатели занятости: общая численность занятых, численность занятых в пересчете на полный рабочий день. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель.

Уровень занятости определяется как удельный вес численности занятого населения в численности экономически активного населения. Уровень безработицы рассчитывается как удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения.

Безработица является одной из ключевых социальных проблем современного общества. Это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг вследствие того, что предложение рабочей силы превышает спрос.

Официально безработным признается трудоспособный человек, который не имеет работы и заработка и зарегистри-

рован в службах занятости в этом статусе. Безработный для сохранения своего статуса обязан вести активный поиск работы и при этом выполнять рекомендации службы занятости. Нередко служба занятости рекомендует безработным неквалифицированную, не соответствующую их образованию и профессии работу. При этом отказ от рекомендованных мест работы влечет за собой лишение статуса безработного.

Основные типы безработицы:

1. Фрикционная – добровольная безработица, когда человек оставляет по своей инициативе работу с тем, чтобы найти более подходящую другую и при этом некоторое время остается безработным. Этот тип безработицы неизбежен и часто имеет положительное значение, поскольку происходит более рациональное распределение трудовых ресурсов и в большей степени удовлетворяются потребности людей.

2. Структурная безработица вызывается изменением структуры экономики в силу научно-технического прогресса, появления новых производственных специальностей, а также устаревания видов деятельности. Этот вид также неизбежен, но в целом ведет к прогрессу в обществе.

3. Циклическая безработица вызывается нарушениями стабильности в экономике, спадом производства, экономическими кризисами, приводящими к массовым увольнениям работников. Это наиболее тяжелая форма безработицы.

4. Скрытая безработица характеризуется тем, что работник вынужден соглашаться на работу в условиях неполного рабочего времени. Эта форма безработицы начинает широко распространяться в период экономического спада или кризиса.

Основные характеристики рынка труда в РФ

Рынок труда является фундаментом рыночных отношений, поскольку управление экономикой предполагает, прежде всего, управление трудовой деятельностью. Составляющими рынка труда являются люди, которые не только выступают

⁶ Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 51.

носителями рабочей силы, но и наделены специфическими особенностями: психофизическими, социальными, культурными, религиозными, политическими и т. д.

Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка рабочей силы в целом.

Международная организация труда (МОТ) определяет рынок труда как сферу, где предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, относительно заработной платы и условий труда. Ключевой характеристикой рынка труда выступает соотношение спроса и предложения.

Основными субъектами рынка труда являются работодатели и наемные работники.

Работодатель – это человек или организация, вступившая в трудовые отношения с работником. Работодателем могут быть государственные организации и структуры, акционерные общества, частные предприятия, общественные организации, кооперативы, индивидуальные наниматели и т. д.

Наемные работники – это трудоспособные граждане, для которых работа по найму является основным источником средств существования. Наемный работник представляет различную ценность, которая зависит от пола, возраста, квалификации, социального статуса и ряда социальных приобретенных качеств (ответственности, исполнительности, дисциплинированности, предприимчивости и др.).

Система отношений на рынке труда складывается из трех основных компонентов:

- отношения между наемными работниками и работодателями;
- отношения между субъектами рынка труда и его представителями (профсоюзы, ассоциации работодателей, службы занятости);
- отношения между субъектами рынка труда и государством.

Инфраструктура рынка труда – это государственные учреждения, негосу-

дарственные структуры содействия занятости, кадровые службы предприятий и фирм, общественные организации и фонды и др., обеспечивающие наиболее эффективное взаимодействие между спросом и предложением на рынке труда. Инфраструктура призвана регулировать отношения между работодателем и работником по поводу цены рабочей силы, условий труда, подготовки и переподготовки работников, а также организовывать и регулировать процессы защиты прав работодателей и наемных работников на рынке труда.

Сегментация рынка труда является важнейшей характеристикой его структуры, определяющей разделение рабочих мест и работников на относительно устойчивые сектора, ограничивающие мобильность рабочей силы. Принято выделять первичные и вторичные рынки труда.

Первичный рынок труда формируется привлекательными видами работ, которые обеспечивают стабильность занятости, высокий уровень оплаты, возможности профессионального роста. Вторичный рынок труда, наоборот, составляют виды работ, которые не гарантируют стабильной занятости, где низок уровень оплаты, ограничены перспективы профессионального роста. Разделение первичного и вторичного рынков обусловлено различиями в квалификации работников, техническом и организационном уровне предприятий. Также существенную роль играет дискриминация по полу, возрасту, социальному положению, национальности, религии и другим признакам.

Основным отличием рынка труда России является высокий уровень скрытой безработицы и неформальная занятость в так называемой «теневой экономике». Теневая экономика – это неучтенная экономическая деятельность, в которую включаются:

- легальная экономическая деятельность, не учтенная официальной статистикой и не облагаемая налогами;
- противозаконная, преднамеренно скрываемая экономическая деятельность.

Теневая экономика породила такое явление, как «серые», или «конвертные»

зарплаты, когда работник получает основную часть заработка неофициально, из неучтенных средств, а официально его зарплата составляет сумму на уровне прожиточного минимума. Эта схема позволяет работодателю уклоняться от налогов и отчислений во внебюджетные социальные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования). Тем самым работник теряет значительную часть отчислений на будущую пенсию, от которых зависит ее величина. Кроме того, размер отпускных при выплате «серой» зарплаты зависит исключительно от доброй воли работодателя, так как работник не может требовать их выплаты в полном размере в соответствии с Трудовым кодексом РФ. Оплата больничных листов при этом крайне редко происходит на основании суммы реального, а не формального заработка.

Оплата труда. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан

Одной из важных характеристик рынка труда является заработная плата. Это доход в денежной форме, который наемный работник получает за предоставление трудовой услуги. «Заработной плате принадлежит ведущая роль в обеспечении благосостояния наемных работников и членов их семей. Она выступает в двух основных формах: повременной и сдельной».⁷

Зарплата является основным источником доходов населения, это не просто цена рабочей силы, а фактор, который определяет благополучие работника и его семьи, социальный климат в обществе. «Если заработная плата точно отражает количество и качество затраченного труда, то она эффективно выполняет и стимулирующую функцию, побуждая работника к еще более производительному труду».⁸

Заработная плата определяется и в широком, и в узком смысле этого слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле заработная плата – это оплата труда работников самых разных профессий, будь то неквалифицированные рабочие, или специалисты, квалификация которых требует больших затрат на образование (врачи, юристы, преподаватели), или работники сферы услуг. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений.

В узком смысле понимается ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Это позволяет отделить общий доход от заработной платы.

«Основой определения минимальной заработной платы служит прожиточный минимум, т. е. сумма денег, необходимая человеку для определения объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в предметах первой необходимости и ряде других услуг».⁹

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода времени. Реальная заработная плата – это те товары и услуги, которые можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен.

«Общий уровень заработной платы в стране зависит от степени развития производительных сил общества. Более высокий уровень техники производства, производительности труда и технологии определяет и более высокий уровень оплаты труда. Существенное влияние на величину реальной заработной платы

7 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 118.

8 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб.

и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 118.

9 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 108.

оказывает соотношение спроса и предложения на рабочую силу, которое зависит от экономического развития страны».¹⁰

От уровня реальной заработной платы зависит уровень доходов населения и покупательная способность населения (платежеспособность). Покупательная способность показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определенную сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.

Доходы населения – это совокупность денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период. Уровень доходов населения является важнейшим индикатором благосостояния общества, определяющим фактором в отношении социальных возможностей населения: отдыха, получения образования, поддержания здоровья.

Уровень потребления населения напрямую зависит от уровня доходов. Повышение доходов населения является одной из приоритетных задач стимулирования экономики, так как их уровень определяет покупательную способность населения, от которой зависит емкость внутреннего рынка. Емкий внутренний рынок, обеспеченный платежеспособным спросом, является мощным стимулом поддержки отечественного производителя.

Кроме того, уровень реальной заработной платы является одним из факторов, вызывающих доминирование в обществе сберегательной или потребительской модели поведения.

Сберегательная модель поведения состоит в том, что население начинает экономить и стремится максимально использовать свободные средства для сбережений. Это обуславливает увеличение объема банковских депозитов в стране и вложения в консервативные финансовые инструменты, такие как государственные облигации.

«На первый взгляд может показаться, что чем бережливее население, тем

больше сберегаемых средств поступает на денежные рынки и тем соответственно больше средств в стране для инвестирования. Однако, как показывает статистика, сбережение и инвестиции зависят от совершенно разных факторов: сбережение, в основном, зависит от дохода, а постоянно меняющиеся инвестиции – от случайных на первый взгляд факторов развития экономики. Другими словами, мотивы сбережения часто отличаются от мотивов инвестирования, поскольку инвестиции зависят от таких факторов, как прирост населения, освоение новых территорий, новых открытий, новых вкусов и т. д.».¹¹

Потребительская модель поведения отличается тем, что население тратит на приобретения больше средств, чем зарабатывает. Поэтому доминирование такой модели поведения вызывает в стране рост кредитования физических лиц.

Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся

Тема рынка труда относится к числу наиболее актуальных для СМИ. Информационными поводами служат сокращения на предприятиях, перевод предприятий на неполную рабочую неделю и неполные рабочие дни, задержки заработной платы, незаконные увольнения и связанные с ними социальные последствия. СМИ постоянно отслеживают данные по динамике размера заработной платы как в целом по стране, так и по регионам, и по отдельным отраслям. Освещение этих проблем в СМИ способствует созданию общественного резонанса, и нередко СМИ являются единственной надеждой для населения добиться справедливости и защитить свои права. Поскольку в большинстве случаев журналисты, в отличие от пострадавших, могут напрямую обратиться к лицам, обладающим властью и компетенцией, чтобы решить проблему, именно СМИ дают толчок к тому, чтобы ситуация наконец-то сдвинулась с мертвой точки.

10 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 121.

11 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 241.

Рост или снижение безработицы также относится к числу популярных тем. С нею тесно связана тема переквалификации, профессиональной подготовки, а также самозанятости и развития предпринимательской деятельности в целях снижения безработицы в стране.

В России чрезвычайно актуальна тема профессионального образования. Разные ее аспекты вызывают стойкий интерес у СМИ. Если говорить о первичном профессиональном образовании, то не теряет актуальности тема низкого качества профессиональной подготовки в России, несоответствия уровня подготовки, полученной в учебном заведении, реальным запросам работодателей. Поэтому в последние годы в обществе и в СМИ обсуждается вопрос о том, как наладить более тесное взаимодействие между работодателями и учебными заведениями, изучается пример уже внедренных программ подготовки кадров по заказу крупных предприятий.

Другая острая тема посвящена перекосу в структуре рынка труда из-за нежелания молодежи обучаться рабочим профессиям. «Аналитики службы занятости и кадровых служб предприятий указывают на появление в последние годы локальных дефицитов кадров инженерно-технических работников, квалифицированных рабочих, при относительном перепроизводстве экономистов, менеджеров, юристов и специалистов ряда других модных в 1990-е гг. профессий».¹²

Другая популярная тема связана с внедрением в профессиональное образование новых методик и технологий, развитием системы переподготовки, повышения квалификации и дополнительного образования. «Корпоративное образование оказывает все большее воздействие на состояние рынка труда. Причинами развития тренинг-центров и их перерастания в корпоративные университеты служит, наряду с неудовлетворенностью результатами традиционной системы образования, желание готовить

кадры специалистов «для себя», ориентированных не просто на профессию и отрасль, а на деятельность в данной конкретной фирме».¹³

Во многих СМИ отслеживают тенденции рынка труда и на основании данных статистики и экспертных оценок специалистов прогнозируют развитие ситуации, рост и падение спроса на те или иные профессии. Популярным для СМИ жанром в этой теме является обзор уровня зарплат в разных сферах и отраслях в динамике.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Информационным поводом к написанию аналитической статьи «Экономисты рассказали о главном свойстве рынка труда в России» (портал РБК, 12.04.2017) послужил доклад Экономической экспертной группы (ЭЭГ) во главе с экономистом Евсеем Гурвичем: «Во второй день Апрельской конференции Высшей школы экономики (ВШЭ) ... главным свойством рынка труда в России неожиданно названа его «нормальность» и эффективность по сравнению с другими странами».

В статье приведены комментарии специалистов по поводу особенностей, свойственных российскому рынку труда. Такой анализ позволяет оценивать риски, связанные с рынком труда в период кризисных ситуаций, и разрабатывать профилактические меры как на государственном, так и на уровне отдельных предприятий для преодоления негативных явлений и снижения социальной напряженности в обществе.

В качестве иллюстрации к выводам экспертов приводится статистика: «Безработица в феврале, по данным Росстата, остается на традиционно низком уровне – 5,6%. Россия справилась с безработицей, говорил премьер-министр Дмитрий Медведев, признавая, впрочем, что ближайшие пять лет будут непростыми для рынка труда (но не из-за безработицы,

12 Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 52.

13 Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 54.

а из-за дефицита квалифицированных кадров).

На поверхности возникает парадоксальный феномен «рецессии, устойчивой к безработице», отмечал прошлым летом Bloomberg».

В статье приводятся две разные экспертные точки зрения на процессы, свойственные рынку труда.

По мнению Гурвича, устоявшийся взгляд на российскую модель рынка труда основан на ложных посылах и не объясняет процессов, которые на нем происходят: «Нормальность» российского рынка труда, по мнению ЭЭГ, заключается в отсутствии «патологий», которые есть в других странах.

Способствовали этому малые полномочия профсоюзов, высокая инфляция (позволяет снижать реальную величину оклада, не трогая номинальную), значительный вес премий и других выплат в зарплате. «Зрелость» рынка труда носит долгосрочный характер, у него есть способность к самоадаптации, что «ставит под вопрос целесообразность использования мер фискального и монетарного стимулирования».

Оппонентом Гурвича выступает проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов: «Оперировать лишь методологией Международной организации труда при оценке ситуации с занятостью в России неправильно, продолжает Сафонов, причина – как раз скрытая безработица (административные отпуска, неполный рабочий день и т. д.).

От высокой безработицы страну спас и демографический кризис: если бы его не было, то, по оценке Сафонова, число безработных росло бы на 700 тыс. человек в год».

Бэкграундом к статье служит справка о деятельности Экономической экспертной группы.

Явный недостаток статьи заключается в отсутствии четкой логической структуры, что затрудняет и без того сложный для понимания текст. Основная мысль размыта и остается непонятной.

Источник: <http://www.rbc.ru/economics/12/04/2017/58ee20959a7947d3b22d17b0>

Интервью с Патриком Бельзером, специалистом по вопросам заработной платы Международной организации труда (МОТ), опубликовано в «Коммерсанте». Название у статьи многообещающее, способное привлечь внимание читателя: **«Эксперт ООН прогнозирует рост зарплат жителей РФ в 2017 году»** («Коммерсантъ», 11.04.2017).

В интервью освещаются наиболее важные процессы, происходящие на российском рынке труда, такие как динамика заработной платы, занятость и социальная защита работников.

Материал отличается легким, доходчивым языком, несмотря на непростую тематику. В то же время вопросы сформулированы несколько отвлеченно, общими словами, с использованием канцелярских оборотов и «не цепляют» внимания читателей. Это компенсируется интересными фактами, иллюстрирующими утверждения эксперта: «В России заработная плата всегда была скорее корректирующим фактором структурных особенностей экономики и определялась в большей степени не статусом занятости, а изменением ситуации в экономике. Так, за первое десятилетие переходного периода реальная заработная плата упала более чем в два раза, а начиная с 2000 года, вдвое выросла».

В интервью затронута такая актуальная тема, как изменение форм занятости. Эксперт привел примеры из европейского опыта: «Появляются новые формы занятости, многие из которых предполагают неполный рабочий день, временную работу, работу на дому или исключительно по мере возникновения производственной необходимости. В Европе, например, доля временных работников на рынке труда составляет около 14%, с большой разницей между странами – от менее 5% в балтийских странах до 25% или больше в Польше и Испании. В России временных работников около 10%. Их численность растет высокими темпами, и пока мы не знаем, какую долю рынка они будут занимать в ближайшем будущем».

Источник: <http://www.kommersant.ru/doc/3268013>

Обзор «Безработица в России: Вакансий много, а в кошельке – пусто» («Комсомольская правда», 19.08.2016) рассказывает о ситуации на рынке труда в России на основе данных статистики с использованием комментариев экспертов.

Ключевая мысль обзора вынесена в заголовке: несмотря на низкую безработицу, зарплаты россиян остаются низкими.

Вводной частью к обзору служат данные об уровне безработицы в России: «Сейчас в России живут без работы 5,3% от всего трудоспособного населения. Это примерно 4 млн. человек. В начале года этот показатель был выше – безработица сокращается. Об этом говорит свежее исследование Росстата».

В дальнейшем текст разбит на части по ключевым для рынка труда вопросам. Подзаголовки четко формулируют основную мысль, статья содержит убедительные данные статистики и комментарии авторитетных экспертов.

Одна часть объясняет низкий уровень безработицы с помощью комментария эксперта: «Безработица как особо не росла,

так и не растет, – говорит Олег Чернозуб, эксперт ВЦИОМа. – Почему? Потому что в 2015 году рынок труда был целенаправленно поддержан усилиями государства. А с 2016 года все более активный спрос на рабочие руки начало предъявлять восстанавливающееся производство. Пик рисков всплеска безработицы успешно пройден».

Другая часть служит иллюстрацией утверждения, вынесенного в подзаголовке: «Рабочих мест хватит на всех». Приводятся данные рекрутинговых служб о заметном росте числа вакансий, на 22% за год. Отмечены сферы и отрасли, где наблюдается самый высокий спрос на рабочую силу,

Бэкграундом служат актуальные для читателей и связанные по смыслу с темой статьи результаты опроса граждан исследовательской компанией «Ромир» по поводу денежных трат для поддержания нормального уровня жизни.

Источник: <http://www.perm.kp.ru/daily/26570/3586470/>

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
2. Федеральный закон от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 49. – ст. 6043.
3. Федеральный закон от 19.04.1991 № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации.4. Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
5. Егоршин А. П., Зайцев А. К. Организация труда персонала: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
6. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – 516 с.
7. Кудина М. В. Основы экономики. – М.: Инфра-М, Форум, 2009. – 352 с.
8. Приходько А. В. Шпаргалка по макроэкономике. – М.: Аллель, 2010. – 64 с.
9. Кашепов А. В., Сулакшин С. С., Малчинов А. С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что включает в себя понятие «трудовые ресурсы»?
2. В чем разница между трудовыми ресурсами и рабочей силой?
3. Что включает в себя понятие «экономически активное население»?
4. Что отражает структура трудовых ресурсов?
5. Как определяется уровень занятости населения?
6. Перечислите основные типы безработицы.
7. Что является ключевой характеристикой рынка труда?
8. Из каких трех основных компонентов складывается система отношений на рынке труда?
9. В чем разница между первичным и вторичным рынком труда?
10. Чем номинальная заработная плата отличается от реальной?

Методические рекомендации к лекции «Рынок труда: финансовый аспект»

Данная тема является обязательной, поскольку она знакомит студентов с развитием рынка труда, его ключевыми показателями. Знания о рынке труда являются необходимыми для формирования навыков освещения подобной тематики в СМИ.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении основ и показателей рынка труда, а также в формировании у студентов навыков проведения анализа развития рынка труда и подготовки на его базе журналистских материалов.

Ключевые понятия: трудовые ресурсы, трудоспособное население, рабочая сила, структура трудовых ресурсов, возрастная структура трудовых ресурсов, половая структура трудовых ресурсов, профессиональная структура трудовых ресурсов; экономически активное население, безработица, типы безработицы, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, скрытая безработица, работодатель, наемные работники, инфраструктура рынка труда, неформальная занятость, теневая экономика, Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхо-

вания, заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, покупательная способность, платежеспособность, сберегательная модель поведения, потребительская модель поведения, Международная организация труда (МОТ), первичный рынок труда, вторичный рынок труда.

Умения

Студенты должны уметь:

- анализировать показатели рынка труда;
- определять тенденции развития рынка труда;
- определять актуальные темы для публикаций о рынке труда;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных о проблемах, возникающих на рынке труда;
- оценивать и редактировать материалы о рынке труда.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что представляют собой трудовые ресурсы;
- чем трудовые ресурсы отличаются от рабочей силы;
- какова структура трудовых ресурсов;

- каковы основные показатели рынка труда;
- каковы основные типы безработицы;
- каковы основные характеристики рынка труда России;
- каковы характеристики субъектов рынка труда;
- каковы компоненты системы отношений на рынке труда;
- что представляет собой инфраструктура рынка труда;
- какие факторы рынка труда влияют на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан;
- какова роль СМИ в развитии рынка труда;
- какова роль СМИ в защите прав трудящихся.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков работы с показателями рынка труда;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности привлечь внимание к защите прав трудящихся;
- осознание важности профессиональной деятельности журналиста в развитии рынка труда.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает в себя усвоение теоретического материала о рынке труда и обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. Изложение лекционного материала.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскры-

тия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации и поделиться своими умозаключениями с остальной аудиторией. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая:

- аудиторную работу студентов,
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ЭКОНОМИСТЫ РАССКАЗАЛИ О ГЛАВНОМ СВОЙСТВЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Снижение зарплат в кризис, традиционно считающееся российской альтернативой безработице, вовсе не является характерной особенностью отечественного рынка труда, утверждает Экономическая экспертная группа

Портал РБК, 12.04.2017

Принято считать, что главная особенность российского рынка труда – реагирование на кризисные времена снижением зарплат, а не сокращением сотрудников. Этот тезис в среду, 12 апреля, оспорила Экономическая экспертная группа (ЭЭГ) во главе с экономистом Евсеем Гурвичем. Во второй день Апрельской конференции Высшей школы экономики (ВШЭ) он представил доклад, в котором главным свойством рынка труда в России неожиданно названа его «нормальность» и эффективность по сравнению с другими странами.

Сомнительные предпосылки

До сих пор общепринятой считается концепция «русской модели рынка труда», пишет в докладе Гурвич. Она подразумевает, что на экономический спад рынок отвечает в основном снижением зарплат сотрудников, в то время как реакция численности работников в ответ на шоки является относительно слабой. Такой подход в середине 1990-х годов сформулировали английские экономисты Ричард Лэйард и Андреа Рихтер, впоследствии его подтверждали и российские ученые. В этом отличие отечественной модели от ситуации в большинстве развитых стран, где экономические колебания, как правило, сглаживаются за счет изменений в занятости и безработице, писали в этом году в докладе для Центра стратегических разработок эксперты ВШЭ.

Но у этого подхода есть несколько проблем, возражает Гурвич. Например, он не уточняет, за счет чего происходит адаптация, «не раскрывает механизмы». Кроме

того, концепция не основана на макромоделях, в основном ее правильность аргументируется эмпирически – реакцией рынка на кризисы 1992–1994 и 2008–2009 годов.

Безработица в феврале, по данным Росстата, остается на традиционно низком уровне – 5,6%. Россия справилась с безработицей, говорил премьер-министр Дмитрий Медведев, признавая, впрочем, что ближайшие пять лет будут непростыми для рынка труда (но не из-за безработицы, а из-за дефицита квалифицированных кадров). На поверхности возникает парадоксальный феномен «рецессии, устойчивой к безработице», отмечал прошлым летом Bloomberg. Впрочем, кризис на рынке труда был и есть, полагают эксперты РАНХиГС: доля сотрудников, которые уходили в отпуск без сохранения заработной платы, находились в простое или работали неполный рабочий день по инициативе работодателя, то есть частичная безработица, в 2016 году выросла четвертый год подряд (до 10,7%).

«Опыт показывает, что кризисные ситуации всегда уникальны с точки зрения величины, а часто – и природы испытываемых шоков. Известно, что в таких случаях реакция рынка труда часто сильно отличается от типичной для «спокойного» времени», – отмечает Гурвич. Представление о некоей «русской модели рынка труда», по его мнению, можно сравнить с ситуацией, когда врач указывает в качестве диагноза «повышенную температуру», хотя на самом деле это не причина, а симптом.

РБК не смог получить комментарии директора Центра трудовых исследований

ВШЭ Владимира Гимпельсона и его заместителя Ростислава Капелюшников, точку зрения которых критикует в своей работе Гурвич. Гимпельсон не ответил на звонок РБК, а Капелюшников отказался от комментариев.

Нормальность без отклонений

В целом же рынок труда в России отличается «нормальностью», считает ЭЭГ. Реакция на негативные шоки производства более чем вдвое превышает реакцию на позитивные, и такое поведение характерно для многих стран. Типична и связь между ВВП и безработицей, которая усиливается в кризис и значительно снижается в периоды роста. Существующие различия при анализе рынка труда России и других стран свидетельствуют скорее не столько о его специфике, сколько об «условиях, в которых развивалась российская экономика», объясняют авторы: «В России в рассматриваемый период преобладали положительные шоки, а в большинстве других стран выборки они были относительно сбалансированными».

Не действует в стране и концепция «эффективной зарплаты», которую другие ученые называли особенностью российского рынка труда, утверждает ЭЭГ. В отличие от классической экономической теории такой подход предусматривает, что зарплата положительно влияет на производительность труда, а не наоборот. Однако свидетельства работы такого механизма, когда повышение зарплат приносит компаниям выгоду, в России «почти отсутствуют», пишет Гурвич. Признаков другого «нетрадиционного» механизма – использования занятости в бюджетном секторе как инструмента социальной политики – тоже нет.

При этом с тезисом о взаимосвязи зарплаты и безработицы в России ЭЭГ, по сути, не спорит. Эластичность реальной зарплаты к уровню безработицы в России выше, чем почти во всех других странах, говорится в докладе. «Сохранение экстремально высокой безработицы в нескольких европейских странах через восемь лет после «великой рецессии» свидетельствует об очень низкой гибкости их рынков труда в данном понимании этого термина», – отмечает Гурвич.

Спор об эффективности

«Нормальность» российского рынка труда, по мнению ЭЭГ, заключается в отсутствии «патологий», которые есть в других странах. Способствовали этому малые полномочия профсоюзов, высокая инфляция (позволяет снижать реальную величину оклада, не трогая номинальную), значительный вес премий и других выплат в зарплате. «Зрелость» рынка труда носит долгосрочный характер, у него есть способность к самоадаптации, что «ставит под вопрос целесообразность использования мер фискального и монетарного стимулирования».

Рынок труда в России в отличие от других сфер экономики «счастливо избежал избыточного регулирования благодаря отсутствию на нем больших потенциальных источников «административной ренты», считают эксперты. «Поэтому нет искажения рыночных механизмов, демонстрируется высокая эффективность», – резюмируют они.

Российский рынок труда эффективным считать нельзя, категоричен проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов, это видно из неэффективного распределения специалистов по секторам: сокращение сотрудников в промышленности, высокая доля бюджетников и занятых на сером рынке. Если бы эти диспропорции начали устраняться, то рынок выдавливал бы людей либо в эффективные секторы, либо в безработицу, полагает он. Оперировать лишь методологией Международной организации труда при оценке ситуации с занятостью в России неправильно, продолжает Сафонов, причина – как раз скрытая безработица (административные отпуска, неполный рабочий день и т. д.). От высокой безработицы страну спас и демографический кризис: если бы его не было, то, по оценке Сафонова, число безработных росло бы на 700 тыс. человек в год.

ЭЭГ и ее глава

Экономическая экспертная группа – независимый аналитический центр, занимающийся проблемами макроэкономики и государственных финансов. Создана в 1997 году для аналитической поддержки

департамента макроэкономической политики Министерства финансов РФ. Объединяет экспертов в различных областях экономики, среди которых Александр Андрияков (региональные финансы, межбюджетные отношения), Алексей Балаев (макроэкономическое моделирование), Илья Прилепский (международная экономика), Игорь Беляков (финансовые рынки).

Евсей Гурвич – руководитель ЭЭГ, член Экономического совета при президенте РФ, заместитель председателя Общественного совета при Минфине РФ, член наблюда-

тельного совета Сбербанка России. В 2002–2005 годах – профессор РЭШ. Имеет степень кандидата физико-математических наук, автор более 100 научных публикаций, в том числе по проблемам макроэкономической политики и внешней конъюнктуры, управления стабилизационным фондом, налоговой реформы, бюджетного прогнозирования, курсовой политики, пенсионной реформы, макроэкономической роли нефтегазового сектора, российского финансового кризиса, развития финансовой системы.

«ЗАРПЛАТЫ ИМЕЮТ ТЕНДЕНЦИЮ К СУЩЕСТВЕННОМУ РОСТУ»

В Международной организации труда верят в перспективу увеличения трудовых доходов россиян

«Коммерсантъ», 11.04.2017

В 2017 году зарплаты российских работников могут вырасти на 2–3%, частично компенсировав падение 2015–2016 годов. Об этом, а также о трендах социальной защиты в России и новых формах занятости в мире в интервью “Ъ” рассказал главный специалист по вопросам заработной платы Бюро МОТ в Женеве Патрик Бельзер.

– В чем вы видите особенность российского рынка труда в сравнении с другими развивающимися странами? В частности, чем объяснить высокую эластичность российского рынка труда в области зарплаты – так, например, в 2015-м ВВП сократился на 3–4%, а зарплата – почти на 10%?

– В России заработная плата всегда была скорее корректирующим фактором структурных особенностей экономики и определялась в большей степени не статусом занятости, а изменением ситуации в экономике. Так, за первое десятилетие переходного периода реальная заработная плата упала более чем в два раза, а начиная с 2000 года вдвое выросла. В этом году зарплата имеет тенденцию к существенному росту, может быть на 2–3%, и с перспективой на более высокий рост в следующем году. Однако статистические данные в отношении зарплаты в России следует воспринимать с осторожностью, поскольку сведения о выплаченной зарплате не всегда подаются в полном объеме.

– Как тренды соцзащиты работников в России соотносятся с мировыми?

– В России охват системы социальной защиты весьма широк, так как две трети населения участвуют в пенсионной системе. Ситуация в РФ является относительно благополучной и с точки зрения улучшения положения женщин, особенно в сравнении со странами, где вопросы защиты материнства и расширения экономической активности женщин решаются не так активно, как в вашей стране. При этом не-

льзя не отметить, что разница в оплате труда мужчин и женщин в России несколько выше, несмотря на высокий уровень образования среди женщин, – если в РФ она составляет 27%, то в большинстве европейских стран около 20%.

– Что сейчас является наиболее важным трендом в процессе трансформации занятости на рынках развитых стран и в России?

– Процессы глобализации, наряду с внедрением новых технологий, способствовали росту зарплат у работников только с высоким уровнем образования. Например, по данным ОЭСР, неравенство по зарплатам с 1980-х увеличилось у двух третей стран – членов организации. В последнем докладе МОТ о заработной плате в мире показано, что оплата труда 10% самых высокооплачиваемых работников в ряде европейских компаний – около €4,7 тыс., что в три раза выше уровня медианной зарплаты в €1,7 тыс. В то время как зарплата меньшинства росла, для большинства работников она оставалась замороженной, одновременно с этим занятость последних теряла свою стабильность.

– Почему в мире меняется ситуация с занятостью?

– Появляются новые формы занятости, многие из которых предполагают неполный рабочий день, временную работу, работу на дому или исключительно по мере возникновения производственной необходимости. В Европе, например, доля временных работников на рынке труда составляет около 14%, с большой разницей между странами – от менее 5% в балтийских странах до 25% или больше в Польше и Испании. В России временных работников около 10%. Их численность растет высокими темпами, и пока мы не знаем, какую долю рынка они будут занимать в ближайшем будущем. Это зависит от трендов на производстве – как предпри-

ятия будут поддерживать баланс между гибким подходом и инвестициями в повышение продуктивности своих сотрудников, что предполагает долгосрочные взаимоотношения, и как эти новые формы занятости будут регулироваться.

– Как в условиях трансформации занятости и зарплат должны измениться функции институтов социальной защиты работников?

– Социальное обеспечение работников, занятых на нестабильных рабочих местах и вовлеченных в новые формы трудовых отношений, становится все более острой проблемой. Как правило, они не имеют доступа к услугам системы социального обеспечения в той же мере, как работники с типовыми трудовыми договорами. Например, сейчас в Западной Европе около 10% работников не делают взносов в системы пенсионного обеспечения. В то же время охват систем страхования по безработице был на 10 п. п. ниже для временных работников, чем для постоянных, в таких странах, как Германия, Дания или Испания. Вот почему в Европе все более активно обсуждается введение гарантированного минимального дохода для всех граждан, независимо от их статуса занятости. Этот новый подход сейчас проходит апробацию в Финляндии, он также выносился на общенациональный референдум в Швейцарии. Однако единого мнения по этому вопросу до сих пор нет, прежде всего и потому, что все последствия внедрения такой схемы социального обеспечения еще до конца не ясны.

Например, в Швейцарии опасаются, что из-за гарантированного дохода от государства работодатели начнут снижать зарплату.

– Насколько эффективной в новых условиях окажется традиционная трехсторонняя (работодатели, правительство и профсоюзы) система переговоров о положении сотрудников?

– Полагаю, что механизмы трехстороннего взаимодействия и впредь будут оставаться наиболее оптимальным способом добиться того, чтобы политика правительства базировалась на общем для всех сторон понимании тех реальных условий, в которых живут и действуют работники и работодатели. Политика на рынке труда более эффективна тогда, когда она разрабатывается при участии тех, кому она адресована. К примеру, на фоне растущего неравенства многие страны в последнее время увеличивают или устанавливают новый размер минимальной оплаты труда – Малайзия в 2013 году, Германия в 2015-м, Южная Африка в 2018 году.

– В ноябре прошлого года была подписана программа сотрудничества между МОТ и Россией. Каковы цели сотрудничества?

– Эта программа ставит задачей сократить неравенство в возможностях трудоустройства между разными регионами, а также повысить производительность труда. В программе также уделяется большое внимание вопросам соблюдения норм на рабочих местах и обеспечения достойных условий труда. Мы рассчитываем, что Россия и МОТ продолжат совместную работу с целью совершенствования системы социального обеспечения через повышение эффективности системы пенсионного обеспечения, а также укрепления социального диалога на разных уровнях, в том числе по вопросам, относящимся к заработной плате.

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ВАКАНСИЙ МНОГО, А В КОШЕЛЬКЕ – ПУСТО

Рынок труда неплохо справляется с проблемами в экономике, но зарплаты расти не спешат

«Комсомольская правда», 19.08.2016

Сейчас в России живут без работы 5,3% от всего трудоспособного населения. Это примерно 4 млн. человек. В начале года этот показатель был выше – безработица сокращается. Об этом говорит свежее исследование Росстата. Неужели кризис отступил?

Суррогатная занятость

– Безработица как особо не росла, так и не растет, – говорит Олег Чернозуб, эксперт ВЦИОМа. – Почему? Потому что в 2015 году рынок труда был целенаправленно поддержан усилиями государства. А с 2016 года все более активный спрос на рабочие руки начало предъявлять восстанавливающееся производство. Пик рисков всплеска безработицы успешно пройден.

В июле 70% россиян ответили ВЦИОМу, что среди их родственников и знакомых никто не потерял работу в течение последних 2–3 месяцев. А каждый пятый опрошенный уверен, что без проблем найдет равноценную замену нынешней работе, если вдруг уволят.

Эксперты же говорят, спад безработицы летом – давняя тенденция: что в кризис, что без него.

– У нас безработица идет по сезонному циклу. Зимой в любом случае – растет. Летом – падает, – поясняет Сергей Смирнов, заведующий Центром анализа социальных программ и рисков Высшей школы экономики. – Другое дело, что в этот кризис выросло количество так называемых суррогатных форм безработицы. Когда люди не прерывают трудового договора, но работают неполную рабочую неделю или находятся в отпусках без содержания. Подобных трудяг сейчас в России около 2 млн.

Рабочих мест хватит на всех

Аналитики порталов по поиску работы уверяют: мол, сейчас на рынке труда

такая ситуация, когда соискатель легко может найти подходящую вакансию почти в любой сфере.

По данным HeadHunter, количество вакансий в целом по России месяц к месяцу прибавляет по 2%. С августа 2015 года по настоящий момент их стало больше на 22%.

Говорят, это прошлый год был самым тяжелым, а сейчас началась «оттепель».

– Лучшее всего ситуацию на рынке труда отражает наш внутренний индекс. Это количество резюме, которое приходится на одну вакансию на сайте, – пояснили в пресс-службе компании. – Показатель резко снижался с апреля. Тогда на одну вакансию приходилось почти 7 резюме. Сейчас – 5,2. Это в целом соответствует норме.

Самый большой прирост вакансий за последний месяц отмечен в отраслях: «Консультирование», «Административный персонал», «Транспорт, логистика». А самая большая конкуренция – у госслужащих, юристов, нефтяников и представителей творческих профессий.

А доходы падают

Приятна глазу и статистика по зарплатам. Они, оказывается... растут. В июле прибавка составила 7,8% по сравнению с 2015 годом. Но речь идет о номинальных окладах, без учета инфляции. А с ней – всего полпроцента роста. Но и это условность.

Эксперты говорят, что рост зарплат наблюдается в основном у людей обеспеченных. У остальных 99% россиян его нет.

Лучше всего характеризуют ситуацию в кошельках россиян цифры по реальным доходам. Это то, что остается в семейном бюджете за вычетом обязательных расходов и платежей. Этот показатель падает 21 месяц подряд – с октября 2014-го. Так что, несмотря на рост зарплат, россияне беднеют.

Сколько денег нужно для нормальной жизни

Это выясняли специалисты исследовательской компании «Ромир», проводившие опрос. Суммы значительно расходятся. Оно и понятно: кому-то суп жидкий, а у кого-то жемчуг мелкий. Но все же средний показатель удалось вывести – 70 тысяч рублей.

27% опрошенных россиян согласились бы на ежемесячный доход в 50–60 тысяч рублей. 29% заявляют о ставках выше: им хватило бы от 60 до 90 тысяч рублей. Каждый пятый россиянин претендует на доходы от 90 до 120 тысяч.

А вот тех, кого устраивает нынешняя средняя зарплата в 20–40 тысяч рублей, только 18%.

Право на информацию. Право на безопасность. Право на качество. Право на возмещение ущерба. Недействительность условий договора. Запрет на пакирование товаров (работ, услуг). Право отказа от товара (работы, услуги). Досудебная защита прав. Право на выбор суда. Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений. Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ. Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей.

Право на информацию

Соблюдение прав потребителей зависит, прежде всего, от самих потребителей. Они должны знать свои права и требовать их соблюдения.

Закон РФ «О защите прав потребителей» требует предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах, работах и услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Аналогичное требование содержится в Гражданском кодексе РФ.

Эта информация доводится до сведения потребителей в технической документации, прилагаемой к товарам (работам, услугам), на этикетках, маркировкой или иным способом. Если речь идет об оказании услуг, исполнитель, как и продавец, обязан до заключения договора предоставить потребителю необходимую достоверную информацию об оказываемых услугах (выполняемых работах), обеспечивающую возможность их правильного выбора.

«Согласно Постановлению Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1575 «Об утверждении Правил, обеспечивающих наличие на продуктах питания, ввозимых в Российскую Федерацию, информации на русском языке» в РФ с 1 мая 1997 г. запрещена продажа на территории РФ

импортных продуктов питания без информации о них на русском языке, а Постановлением Правительства РФ № 1037 от 15 августа 1997 г. запрещена с 1 июля 1998 г. продажа на территории РФ импортных непродовольственных товаров без информации о них на русском языке».¹

Право на информацию означает, что потребитель вправе потребовать, чтобы ему предоставили необходимую и достоверную информацию об изготовителе (исполнителе, продавце), режиме его работы, реализуемых им товарах, работах и услугах.

Кроме того, изготовитель (продавец) обязан предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (работах, услугах), которая обеспечивает возможность их правильного выбора.

Таким образом, сведения, предоставляемые потребителю, можно разделить на две группы:

- информация о продавце (изготовителе, исполнителе);
- информация о товарах (работах, услугах).

Эта информация должна доводиться до сведения потребителей при заключении договора.

«Если вид деятельности, осуществляемый изготовителем (исполнителем, продавцом), подлежит лицензированию и (или) исполнитель имеет государственную аккредитацию, потребителю должна быть предоставлена информация о номере лицензии и (или) номере свидетельства о государственной аккредитации, сроках действия лицензии и (или) указанного свидетельства, а также информация об органе, выдавшем лицензию и (или) указанное свидетельство (п. 2 ст. 9 Закона РФ «О защите прав потребителей»)».²

1 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 40.

2 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 64.

Российский закон «О рекламе» установил жесткие рамки для рекламы финансовых услуг.

Реклама банковских, страховых и иных финансовых услуг и финансовой деятельности не должна:

1) содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора;

2) умалчивать об иных условиях оказания соответствующих услуг, влияющих на сумму доходов, которые получают воспользовавшиеся услугами лица, или на сумму расходов, которую понесут воспользовавшиеся услугами лица, если в рекламе сообщается хотя бы одно из таких условий.

Если реклама услуг, связанных с предоставлением кредита или займа, использованием им и погашением кредита или займа, содержит хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость, такая реклама должна содержать все остальные условия, определяющие полную стоимость кредита (займа),

Реклама услуг, связанных с осуществлением управления, включая доверительное управление активами, не должна содержать:

1) документально не подтвержденную информацию, если она непосредственно относится к управлению активами;

2) информацию о результатах управления активами, в том числе об их изменении или о сравнении в прошлом и (или) в текущий момент, не основанную на расчетах доходности, определяемых в соответствии с нормативными актами Центрального банка РФ;

3) информацию о гарантиях надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов или издержек, связанных с указанными инвестициями;

4) информацию о возможных выгодах, связанных с методами управления активами и (или) осуществлением иной деятельности;

5) заявления о возможности достижения в будущем результатов управления активами, аналогичных достигнутым результатам.

Реклама, побуждающая к заключению сделок с форекс-дилерами, должна содержать следующее указание: «Предлагаемые к заключению договоры или финансовые инструменты являются высокорискованными и могут привести к потере внесенных денежных средств в полном объеме. До совершения сделок следует ознакомиться с рисками, с которыми они связаны».

Право на получение полной и достоверной информации обуславливает право потребителя на выбор. Это означает, что на основании предоставленной информации потребитель самостоятельно принимает решение о том, воспользоваться ли ему услугой. Запрещено принуждать кого-либо приобретать товары или подписывать договоры на предоставление работ или услуг на заведомо невыгодных условиях.

Общеизвестно, что население России крайне легкомысленно относится к изучению договоров, которые предлагается подписать, даже когда речь идет о крупных суммах. Что касается предоставления финансовых услуг, то чаще всего потребитель подписывает договор, даже не читая его, целиком полагаясь на обещания представителя финансовой организации. В то же время договоры на предоставление финансовых услуг составляют таким сложным для понимания языком, что даже попытавшемуся разобраться во всех хитросплетениях документа добросовестному потребителю не всегда удается это сделать. Таким положением широко пользуются поставщики финансовых услуг, особенно банки и страховые компании, вынуждая клиентов заключать договора на невыгодных условиях.

Право на безопасность

Право потребителя на безопасность установлено российским законом о защите прав потребителей. «Безопасность использования товара является важнейшим элементом обеспечения возможности использовать его по назначению. Этой

обязанности изготовителя (исполнителя) соответствует право потребителя на то, чтобы товар при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред его имуществу».³

Товары и услуги должны соответствовать обязательным требованиям, установленным государственными стандартами, санитарными нормами и правилами, нормативно-технической документацией, которые призваны предотвращать появление на рынке опасных товаров.

«К таким требованиям, являющимся обязательными, относятся требования, направленные на обеспечение безопасной эксплуатации оборудования и других объектов, их пожарной, биологической, экологической, ядерной и радиационной безопасности и электромагнитной совместимости. Иные требования к качеству товаров, содержащиеся в национальных стандартах, теперь носят рекомендательный характер и применяются добровольно».⁴

Все товары (работы, услуги), представляющие опасность для жизни, здоровья потребителей или для окружающей среды, подлежат обязательной сертификации. Списки товаров (работ, услуг), подлежащих обязательному подтверждению их соответствия санитарным и иным нормам, утверждаются правительством РФ.

Нередко изготовители проходят сертификацию добровольно, чтобы продемонстрировать свою добросовестность и высокое качество товаров, даже не подлежащих обязательной сертификации. Кроме того, в России существует несколько неофициальных знаков качества, присваиваемых общественными организациями, от авторитета которых целиком

зависит доверие к такому виду маркировки товаров.

Например, логотип «100 лучших товаров России» присваивается по итогам конкурса, объявленного «Академией проблем качества». Организация «Российская система качества» (Роскачество) присваивает российский «Знак качества» по аналогии с советским. В СССР товары, получившие наивысшую оценку государственной аттестационной комиссии, отмечались пятиугольником со стилизованной буквой «К».

За нарушение требований безопасности для продавцов, изготовителей и поставщиков услуг установлена ответственность. Согласно закону о защите прав потребителей, вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя, подлежит возмещению исполнителем в полном объеме. Закон о защите прав потребителей обязывает указывать в сопроводительной документации на товар (работу), на этикетке или на ином носителе информацию о правилах безопасного использования товара (работы), его хранения, утилизации и транспортировки.

В обязанности изготовителя (исполнителя) входит обеспечение безопасности товара (работы) в течение всего установленного им срока службы или срока годности товара (работы). Если изготовитель (исполнитель) не установил на свой товар (работу) срок службы, он должен обеспечить безопасность товара (работы) в течение десяти лет со дня передачи товара (работы) потребителю.

Право на качество

Качество товара (работы, услуги) – это совокупность свойств (характеристик), отличающих его от других аналогичных товаров. Именно эти свойства являются основой потребительского выбора.

Согласно закону о защите прав потребителей и Гражданскому кодексу РФ, качество товаров (работ, услуг) должно соответствовать договору. Любое отступление от параметров, закрепленных в договоре, должно рассматриваться как нарушение условия о качестве.

«Если договор не содержит условия о качестве, продавец обязан передать по-

³ Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 60.

⁴ Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 248.

купателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если же продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями».⁵

Сведения о качестве товара при оформлении купли-продажи содержатся в техническом паспорте на товар, правилах его использования, на этикетке или ярлыке, где указываются нормативный документ по стандартизации, артикул, фасон, размер и т. п. Также в обязательном порядке должны указываться дата изготовления, срок годности, правила использования или хранения и т. п. Потребитель имеет право потребовать от изготовителя (исполнителя, продавца) проверки качества товара (работы, услуги). Это может выражаться во внешнем осмотре товара (работы), его демонстрации в действии, примерке, регулировке и т. п. Право потребителя на качество предполагает не только передачу потребителю товара (работы, услуги), обладающего определенными свойствами, но и гарантии поддержания товара в работоспособном состоянии. Изготовитель должен установить на свое изделие срок службы (годности). В течение этого срока товар (работа, услуга) должен быть пригоден для использования по назначению. Закон также возлагает на изготовителя обязанность обеспечивать возможность ремонта и технического обслуживания товара, производить и поставлять запасные части для ремонта в течение всего срока производства товара, а после снятия товара с производства – в течение срока службы или в течение 10 лет, если такой срок не установлен.

Право на возмещение ущерба

По российскому законодательству, вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конс-

5 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

труктивных, рецептурных, производственных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме. При этом требовать возмещения может любой пострадавший независимо от того, состоял ли он в договорных отношениях с продавцом (изготовителем, исполнителем) или нет, так как из-за недостатков товара могут пострадать не только те люди, которые этот товар приобретали.

Имущественный вред – это любые финансовые затраты, которые возникли или могут возникнуть у потребителя в связи с необходимостью устранить последствия причиненного вреда. Это могут быть расходы на ремонт, оплату лекарств, медицинских услуг, потери в заработной плате (если из-за причиненного вреда человек не мог работать) и т. п.

«В состав реального ущерба включены расходы, которые лицо уже реально произвело к моменту предъявления иска о возмещении убытков либо которые еще будут им произведены для восстановления нарушенного права, т. е. будущие расходы. К реальному ущербу отнесены и убытки, вызванные утратой или повреждением имущества, так как в этом случае тоже производятся расходы».⁶

Для подтверждения материальных затрат пострадавший должен предоставить чеки, квитанции, заключение экспертизы о стоимости восстановительного ремонта (если ремонт еще не произведен) и другие доказательства, позволяющие установить размер произведенных или необходимых расходов.

Моральный вред – это переживания, страдания, связанные с последствиями от ущерба, причиненного при использовании некачественного либо небезопасного товара, работы или услуги. «Согласно ст. 151 ГК РФ, если гражданину причинен моральный вред (физические или нравственные страдания) действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие

6 Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 79.

нематериальные блага, суд может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда».⁷

Право на возмещение морального вреда потребитель имеет лишь в том случае, если вред причинен конкретными действиями продавца, изготовителя или исполнителя. Например, моральный ущерб возник вследствие того, что продавец или исполнитель услуги долгое время отказывался признавать нанесенный вред и компенсировать ущерб, во время переговоров с клиентом обращался с ним грубо, поэтому потребитель был вынужден тратить время и нервы, чтобы добиться справедливости. Конкретную сумму возмещения морального ущерба определяет суд. Задача потребителя – предоставить доказательства, подтверждающие факт нарушения его прав, а также обосновать свои физические или нравственные страдания. Такими доказательствами могут служить:

- медицинские справки (подтверждающие, например, что у человека после общения с продавцом поднялось давление),
- заключение психолога (он определит, как возникшая проблема отразилась на психологическом состоянии истца),
- другие документы или показания свидетелей.

Помимо компенсации за нанесенный ущерб вследствие использования некачественного или небезопасного товара, закон о защите прав потребителей предусматривает компенсацию за нарушение срока выполнения требований потребителя при обнаружении недостатков. Это могут быть требования:

- о замене товара ненадлежащего качества,
- о соразмерном уменьшении покупной цены товара,
- о возмещении расходов на исправление недостатков товара или безвозмездного устранения недостатков товара,
- о возврате уплаченной за товар денежной суммы,

⁷ Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Частота задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 96.

- о предоставлении на период ремонта (замены) аналогичного товара.

Эти требования подлежат удовлетворению в течение десяти дней со дня их предъявления. Неустойка составляет один процент цены товара за каждый день просрочки. Если неустойка не уплачивается изготовителем добровольно, она взыскивается через суд. «Возмещение убытков и уплата неустойки не освобождает продавца (изготовителя, уполномоченную организацию, уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) от выполнения в натуре возложенных на него обязательств перед покупателем (ст. 505 и п. 3 ст. 13 «Закона о защите прав потребителей)»⁸.

Недействительность условий договора. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг)

Недействительными признают договоры в случае, если их условия ущемляют права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей. Это правило устанавливают как закон о защите прав потребителей, так и Гражданский кодекс РФ, по которому договор должен соответствовать законам и иным правовым актам, действующим в момент его заключения.

«При этом необязательно весь договор в целом должен признаваться недействительным. Если договор мог быть исполнен и без включения в него недействительной части, недействительная часть сделки (договора) не влечет недействительность прочих ее частей (ст. 180 ГК)».⁹

Недействительными могут быть признаны не только условия договора, прямо противоречащие законодательству, но и условия, ущемляющие права потреби-

⁸ Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 286.

⁹ Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

телей в целом, не соответствующие его экономическим интересам.

Статья 428 Гражданского кодекса РФ предусматривает право гражданина в судебном порядке оспаривать условия договора, которые ущемляют его интересы, если заключить этот договор потребитель не мог иначе, чем согласившись со всеми его условиями. В законе о защите прав потребителей указано, какие нарушения (ущемления) прав потребителей влекут за собой признание договора недействительным. Запрещается обуславливать удовлетворение требований потребителей, предъявляемых в течение гарантийного срока, условиями, не связанными с недостатками товаров (работ, услуг). Запрещается без согласия потребителя предоставлять дополнительные работы и услуги за плату – в данном случае потребитель имеет право отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, вправе потребовать от продавца возврата уплаченной суммы. Запрещается обуславливать приобретение одних товаров обязательным приобретением иных товаров, проще говоря, навязывать потребителю товары и услуги «в нагрузку» или пакетировать товары (работы, услуги).

«Продавец не вправе навязывать потребителю приобретение товара, не являющегося единой ассортиментной единицей – «комплект» согласно п. 1 ст. 479 ГК (набор посуды или мебели). Комплектность товара должна соответствовать условиям договора о комплектности (п. 1 ст. 478 ГК), в противном случае присоединение иного дополнительного товара к необходимому потребителю фактически приводит к увеличению цены одних товаров за счет других, не пользующихся спросом и не могущих быть реализованными иным способом. Подобные действия и составляют ущемление прав потребителей».¹⁰

В сфере финансовых услуг права потребителей в этом отношении нарушаются особенно часто.

10 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

Массовый характер имеет существующая до сих пор практика навязывания страховок при получении кредитов, а также навязывание дополнительных договоров страхования при оформлении ОСАГО, например, полисов добровольного страхования автогражданской ответственности (ДСАГО), страхования жизни или от несчастного случая.

Освещая в СМИ проблему нарушения прав потребителей в сфере финансовых услуг, следует иметь в виду особенность российского законодательства, которая состоит в том, что за потребителем закрепляют так называемую «презумпцию непрофессионализма». То есть при рассмотрении требования о возмещении убытков, возникших из-за нарушения права на информацию, суд должен исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных познаний о свойствах и характеристиках услуги.

Право на отказ от товара (работы, услуги)

Потребитель может отказаться от товара, работы или услуги и потребовать возмещения уплаченных за нее денег в разных случаях. Согласно п. 3 ст. 503 ГК и п. 1 ст. 18 «Закона о защите прав потребителей», в случае обнаружения в товаре недостатков можно потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

При этом покупатель по требованию продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества. При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы продавец не имеет права удерживать из нее сумму, на которую понизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

Особые правила отказа от услуг действуют для банковских кредитов и договоров страхования. Для потребителя действует так называемый «период охлаждения»: после того, как договор был заключен, потребитель может отказаться от него в течение определенного срока.

Нецелевой (потребительский) кредит заемщик может вернуть, не уведомляя банк, в течение 14 дней с момента заклю-

чения кредитного договора, уплатив проценты за фактический срок пользования заемными средствами. А целевой кредит без уведомления банка можно вернуть полностью или частично в течение 30 дней с момента получения. Такое право заемщикам дает Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)».

Для договоров страхования тоже действует «период охлаждения», составляющий пять рабочих дней, в течение которого можно отказаться от договора и потребовать возврата уплаченной страховой премии при условии, что на дату отказа от договора не наступало событий, имеющих признаки страхового случая. Это право установлено Указанием Центрального банка РФ от 20.11.2015 № 3854-У, чтобы пресечь незаконную практику навязывания банками договоров страхования при оформлении потребительских, ипотечных кредитов и автокредитов.

Досудебная защита прав. Право на выбор суда

Закон РФ «О защите прав потребителей» предусматривает возможность защиты прав потребителей в судебном и внесудебном порядке.

Внесудебный порядок выражается в том, что потребитель может предъявить требования о защите нарушенного права непосредственно продавцу (изготовителю, исполнителю). Организация или индивидуальный предприниматель, получившие претензию, обязаны сообщить заявителю о результатах рассмотрения.

При полном или частичном отказе в удовлетворении претензии потребителю должны сообщить причины отказа со ссылкой на правовые нормы и доказательства, обосновывающие отказ.

«Если потребитель обратился с требованием к продавцу, это не лишает его права впоследствии обратиться с иском в суд, если продавец (изготовитель, исполнитель) откажется добровольно удовлетворить его требование полностью или частично».¹¹

11 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Частота задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 106.

При этом потребитель может по своему усмотрению, минуя досудебный порядок урегулирования, сразу направлять документы в суд, не извещая об этом продавца.

«Полномочия потребителей в Законе РФ «О защите прав потребителей» расширены за счет освобождения их от обязанности по уплате государственной пошлины при обращении в суд. Такая мера обеспечивает возможность обращения за защитой своих прав даже представителям малообеспеченных слоев населения, у которых нет финансовой возможности заплатить государственную пошлину, а также стимулирует к активному отстаиванию своих интересов остальных потребителей, которых сдерживала сама необходимость платить при обращении в суд».¹²

Согласно российскому законодательству, для исков о защите прав потребителей установлена альтернативная подсудность.

Это означает, что потребитель по своему усмотрению выбирает суд, в который предъявляется судебный иск. Таким образом, иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены в суд:

- 1) по месту жительства или месту пребывания истца;
- 2) по месту нахождения продавца (юридический адрес);
- 3) по месту заключения или месту исполнения договора.

«Ни один из выбранных потребителем судов не имеет права отказать в принятии искового заявления, так как в силу ст. 29 ГПК РФ выбор между несколькими судами, которым подсудно дело, принадлежит истцу. Исключение составляют иски по спорам, вытекающим из договоров перевозки груза, которые предъявляются согласно ст. 30 ГПК РФ по месту нахождения перевозчика, к которому в установленном порядке была предъявлена претензия».¹³

12 Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 104.

13 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Частота задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 108.

Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений

В СМИ поступает больше количество жалоб от потребителей финансовых услуг. Чаще всего жалобы связаны с условиями кредитных договоров и договоров страхования. Такие жалобы нередко используются как информационный повод для проблемных статей, обзоров и журналистских расследований.

Если журналист решил использовать конфликт между потребителем и исполнителем услуги, необходимо проверить все связанные с ним обстоятельства. Прежде чем оценивать ситуацию, надо запросить у потребителя все документы, имеющие отношение к сложившейся ситуации. Эти документы рекомендуется показать независимому эксперту, поскольку договоры на оказание финансовых услуг могут содержать нюансы, в которых не всегда способен разобраться даже журналист, специализирующийся на финансовой тематике.

Если какие-то обстоятельства не подтверждаются документально, представитель прессы обязан использовать все доступные ему возможности, чтобы попытаться проверить утверждения потребителя. Журналист не должен воспринимать на веру никакие заявления, если их невозможно проверить.

Изучив позицию потребителя, журналист обязан выяснить мнение второй стороны конфликта. Для этого в обязательном порядке следует направить запрос исполнителю услуги. Если в своем ответе исполнитель обоснует позицию, приведет аргументы, для комплексной оценки сложившейся ситуации также следует проконсультироваться с независимым экспертом. При необходимости использовать комментарий этого специалиста в материале.

Для создания полной и объективной картины необходимо получить заключение от регулирующей и надзорной организации – в России мегарегулятором финансового рынка выступает Центральный банк РФ. Одновременно можно

запросить комментарий у Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор).

Помимо официальных организаций, в чьи обязанности входит защита прав потребителей финансовых услуг, экспертную оценку причин и последствий конфликта могут дать общественные организации по защите прав потребителей. В частности, в России действует организация по защите прав потребителей финансовых услуг – «Финпотребсоюз». Активную деятельность в этой сфере также ведет Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП).

Нелишне будет выяснить мнение по поводу возникшего конфликта в профессиональном сообществе: насколько он типичен и распространен. С этой целью можно запросить комментарии у руководства профессиональных объединений или саморегулируемых организаций. Таких, например, как Ассоциация российских банков (АРБ) и Ассоциация региональных банков «Россия» (АРБР). Страховщиков объединяют две крупные организации – Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и Российский союз автостраховщиков (РСА).

«Таким образом, основой верификации является подтверждение из максимального количества информированных источников. Некоторые из этих источников могут быть незаинтересованными (неангажированными) лицами: представителями сторонних организаций, знаковыми, тем не менее, с происхождением».¹⁴

Материал, в котором используется жалоба потребителя на оказанную ему финансовую услугу, должен включать в себя позиции всех заинтересованных сторон и независимую оценку ситуации. Излагая обстоятельства конфликта, журналист должен строго придерживаться фактов. Если возникает необходимость сослаться на бездоказательные утверждения кого-либо из сторон конфликта, в материале должно быть подчеркну-

14 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 577 с.

то, что данные заявления ничем не подтверждены. Недопустимо замалчивать или избирательно использовать известные автору материала факты для того, чтобы изобразить потребителя в лучшем свете, это грубейшее нарушение журналистской этики.

Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг

Публикации, посвященные конфликтам, возникающим между потребителями и исполнителями финансовых услуг, как правило, носят форму проблемных статей, реже – репортажей из серии «тайный покупатель» и журналистских расследований. В проблемных материалах описываются конкретные истории потребителей, пострадавших из-за недобросовестных поставщиков финансовых услуг, и рассказывается, какие у них есть возможности защитить свои права.

Для репортажа из серии «тайный покупатель» и журналистского расследования жалоба потребителя финансовой услуги может стать информационным поводом. Например, потребитель пожаловался на то, что страховая компания навязывает дополнительные услуги при заключении договора. Можно обратиться под видом клиента в ту страховую компанию, на которую пожаловался потребитель, а также в несколько других.

В конфликте между потребителем финансовой услуги и ее исполнителем СМИ должны выступать в качестве беспристрастного арбитра, поскольку потребители нередко оказываются жертвами собственной неграмотности и легкомысленного отношения к договорам на предоставление финансовых услуг. В то же время законодательство определяет потребителя «слабой» стороной договора, что учитывают и суды в ходе разбирательств жалоб потребителей финансовых услуг, поэтому журналист по возможности должен оказать поддержку потребителю по защите его прав в рамках законодательства.

Поддержка может выражаться в привлечении к участию в деле регулирующих организаций, профессиональных

объединений, общественных организаций по защите прав потребителей и независимых экспертов. Уже само по себе внимание СМИ к конфликту с потребителем, как правило, побуждает вторую сторону проявить к нему максимум внимания, и это может помочь найти устраивающий обе стороны компромисс.

Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ

Организации финансовой сферы крайне редко проявляют горячий энтузиазм в ситуации, когда СМИ вмешивается в их конфликты с потребителями. В то же время такие запросы СМИ игнорируются тоже достаточно редко. Чаще всего финансовые организации предоставляют минимальное количество полезной информации, стремясь обойтись формальными отписками, которые не дают ответов по существу.

Тем не менее при подготовке материала на основе жалобы потребителя журналист обязан прояснить мнение второй стороны конфликта для объективного освещения спорной ситуации.

«Если запрос формулируется в письменной форме, возможность диалога с адресатом, по определению отсутствует. Поэтому свои вопросы нужно формулировать максимально четко и детально. Журналист должен иметь свой взгляд на ситуацию, памятуя о том, что в своем ответе адресат может лишь подтвердить или опровергнуть то или иное предположение, дать дополнительную справочную или статистическую информацию. Запрещены вопросы, допускающие уход от прямого ответа: пословица «каков вопрос – таков ответ» в случае письменных запросов подтверждается на 100%».¹⁵

По российскому закону о средствах массовой информации запрашиваемая информация должна быть предоставлена в семидневный срок, либо редакции направляется уведомление о том, что для подготовки ответа требуется более дол-

15 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др.. – М.: МедиаМир, 2012. – С. 538.

гий срок. Уведомление об отказе в ответе на редакционный запрос должны вручать в трехдневный срок со дня получения запроса, при этом должны быть указаны причины отказа.

Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей

В активе российских СМИ немало успешных кампаний в защиту прав потребителей. Например, при активном участии прессы в России было запрещено навязывать заемщикам страховые услуги при оформлении полисов ОСАГО, КАСКО и при оформлении банковских кредитов. Влияние масс-медиа сказалось на изменении правил расчета ОСАГО, который стал более индивидуальным и позволяет снизить расходы на страховку дисциплинированным водителям..

Пристальное внимание СМИ к банковской практике в сфере выдачи кредитов, критика действий банков, ущемляющих права заемщиков, привели к отмене моратория и штрафов за досрочное погашение кредитов, скрытых комиссий за обслуживание кредита (ведения счета).

Освещение в СМИ проблем, связанных с погашением кредитов, сыграло свою роль при разработке Федерального закона «О потребительском кредите (займе)», вступившего в силу в 2014 году. В частности, закон закрепил уже существующий де-факто (благодаря решениям судов) запрет на скрытые комиссии по кредитам, установил справедливый порядок взыскания просроченной задолженности, ввел «период охлаждения» для заемщиков, позволяющий вернуть кредит в течение 14–30 дней с момента его получения без предварительного уведомления банка.

Благодаря активной деятельности СМИ по освещению злоупотреблений, связанных с коллекторской деятельностью в России, эта проблема получила громкое общественное звучание. В конечном итоге был принят Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности».

Большим достижением для СМИ и общественности стало ограничение ставок по кредитам микрофинансовых организаций (МФО), достигавших в некоторых случаях сотен процентов годовых. Несомненно, что законодательному урегулированию этой сферы способствовал большой общественный резонанс с подачи СМИ. Из-за таких ставок заемщики МФО нередко попадали в долговую кабалу, и микрокредит в несколько десятков сотен рублей мог трансформироваться в сотни тысяч рублей долга.

В 2016 году поправками в Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» для МФО был введен запрет на начисление по договорам краткосрочного потребительского займа процентов свыше четырехкратного размера суммы займа. С 1 января 2017 года предельная величина суммы начисляемых процентов уменьшилась еще сильнее: теперь она не может превышать трехкратный размер суммы основного долга.

Если раньше при возникновении просрочки МФО начисляла проценты на сумму задолженности бесконечно, то теперь сумма, которую составляют проценты по просроченной задолженности, не может превышать двукратного размера суммы самой задолженности.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «Вас обманули? Идите в суд! Как выжить в обществе потребления» с председателем высшего координационного совета Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) Валерием Петропавловским («Аргументы и факты», 20.06.2012) затрагивает проблемы в сфере защиты прав потребителей в России.

Сразу следует отметить, что заголовок статьи практически не связан с ее содержанием, так как тема судебного разбирательства затрагивается только в одном вопросе интервью, да и то вскользь. Интервью в целом представляет собой набор обрывочной информации. В ответах эксперта проблемы обозначаются, но при этом непонятно, в чем именно они

состоят. В результате получается, что читатель должен просто поверить на слово, что проблемы есть. При такой подаче материала он получился малоинформативным, в нем практически отсутствует конкретика.

Эксперт перечисляет, что препятствует защите прав потребителей в России, указывая на серьезную проблему: «Органы муниципального самоуправления освободили от обязанности защищать потребителей. На практике последнее вылилось в то, что более 50% граждан РФ в деревнях, сёлах, маленьких городах остались без возможности получить помощь».

Также он упоминает «отвратительную работу Службы судебных приставов», однако что именно имеется в виду, в материале не объясняется, и читателю остается только гадать, о чем идет речь.

При ответе на вопрос «В каких сферах потребители сейчас нуждаются в защите больше всего?» приводится ответ, который практически ничего не дает читателю: «Это услуги ЖКХ, с которыми сталкиваются все без исключения, и область финансовых услуг. Недавно я познакомился с гражданкой из Биробиджана, которая взяла кредит в банке и попала в больницу с сердечным приступом, потому что при каждом ежемесячном платеже выяснялось, что она должна всё больше и больше. Мы разобрались: банк просто ошибся! Сколько таких ошибок могут стоить жизни людям?». Используемый пример выглядит неудачным, так как непонятно, почему упомянутая гражданка не обратилась в банк сама за разъяснением, и как были нарушены ее права потребителя, если речь идет об ошибке.

Также практически ничего не дает ответ на такой важный для читателя вопрос «Где по факту искать защиты сегодняшним потребителям?»: «Только в общественных организациях. Их юристы по доступным расценкам могут помочь обратиться в суд, написать претензию. Обращаться к стабильным юристам безумно дорого. Но на практике я убедился: с работой законов в нашей стране все обстоит плохо, но закон «О защите прав

потребителей» – самый работающий в России. Тут реально добиться чего-то, если захотеть и идти до последнего». В ответе не упомянуто ни одного названия общественной организации, что можно расценивать как скрытую рекламу самого КонфОП. Нет никаких упоминаний о финансовом омбудсмене, который помогает потребителям финансовых услуг, о том, что они могут обратиться с жалобой в Центральный банк РФ. Тем самым читателей лишают важной для них информации, хотя вопрос подразумевает конкретный ответ.

Источник: <http://www.aif.ru/money/mymoney/34080>

В статье «Как не попасться на удочку «черных» кредиторов?» («Тульские известия», 26.08.2016) в заголовок вынесена ключевая мысль статьи: «Планируя взять небольшую сумму до зарплаты в МФО, следует быть осторожными и проверять, не скрывается ли под маской микрофинансовой организации «черная» компания».

Материал подробно и последовательно раскрывает тему. Во вступительной части статьи рассказывается, что представляют собой МФО: «Микрофинансовых организаций, выдающих займы гражданам, только в Центральном федеральном округе более 1,1 тыс. А всего по России – более 3,4 тыс. В МФО можно занять небольшую сумму на короткий срок без лишних формальностей, поэтому проценты по займам достаточно высоки. Но велик и поток желающих воспользоваться такой возможностью. Сумма таких займов физлицам, по данным Банка России, по итогам I квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросла более чем на 34% (до 40,3 млрд рублей)».

В статье детально разъясняется, как отличить МФО, действующую на законных основаниях, от незаконной: «Проверить, есть ли МФО в реестре просто – нужно зайти на официальный сайт Банка России www.cbr.ru. Если вы не нашли в реестре названия микрофинансовой организации, которая предлагает свои услуги, стоит как минимум насторожиться, – говорит

управляющий Отделением по Тульской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Дмитрий Михайлович Новиков. – Кроме того, в отдельной вкладке можно ознакомиться со списком МФО, исключенных из реестра».

Затем разъясняется, чем опасно занимать деньги в МФО, которая работает незаконно, и что должно насторожить заемщика в действиях МФО: «Обращаясь в такую «замаскированную» компанию, заемщик может столкнуться с различными проблемами – от завышенных ставок и огромных штрафов до криминальных методов возврата долга. «Запомните: если вы пришли в МФО, то и договор вы должны заключить именно с этой микрофинансовой организацией, а не с какой-то третьей стороной, – уточняет Д. М. Новиков».

Текст четко структурирован и мог бы быть разделен подзаголовками, но их отсутствие не мешает читателю воспринимать информацию благодаря доходчивости, легкому стилю изложения и небольшому объему статьи.

Источник: http://tnews.tula.net/news/finance/kak_ne_popastsya_na_udochku_chernykh_kreditorov/

Проблемная статья ««Страхуйтесь, а то хуже будет». Как банки в Тверской области навязывают клиентам дополнительные услуги» (газета «Караван+Я», 08.03.2017) описывает систему навязывания страховок при оформлении экспресс-кредитов на товары в сети магазинов «М. Видео». Заголовок четко отражает основную мысль статьи и не лишен экспрессии. Внимание читателей к материалу обеспечено.

Лид, как и положено, информативен и лаконичен: «Участились случаи, когда вместо процентов людям активно «впаривают» страховку, утверждая, что без нее банк не одобрит кредит».

В качестве наглядной иллюстрации используются истории потребителей, рассказанные от первого лица: «К сожалению, мне все-таки навязали страховку. Хотя я сама являюсь кредитным специалистом и знаю, что страховка – просто галочка в программе. Нас также заверяли,

что банк без нее не одобрит. А нам нужна была именно эта конкретная плита для кухни. Пришлось брать по их условиям. Минус 5000 рублей из семейного бюджета».

В заключительной части статьи оценку ситуации дают эксперты, в роли которых выступает адвокатское бюро: «Если банки заставляют страховать клиента жизнь, финансовые риски и т. д. как обязательное условие выдачи кредита, это считается навязыванием дополнительных услуг. Такие действия незаконны и являются ущемлением прав потребителей (ст. 16 Закон о защите прав потребителей). Однако, учитывая, что товар/деньги нужны клиенту, часто он согласен на любые условия. Заставить банк не включать услуги по страхованию невозможно, т. к. отказ банка формально не будет звучать так: «Вам отказано, потому что вы не застраховались». Банк укажет любую иную причину, т. к. давать или не давать кредит – его право».

Эксперт отмечает сложности, которые могут возникнуть при попытке клиента воспользоваться законным правом отказаться от страховки в период охлаждения после заключения кредитного договора.

Статья наглядно и аргументированно раскрывает тему. К недостаткам можно отнести увлечение автора разговорным стилем. Желание сделать текст эмоционально окрашенным понятно, но в данном конкретном случае не очень уместно.

Источник: <http://www.karavan.tver.ru/gazeta/12735>

Литература:

1. Конституция Российской Федерации, текст с последними изм. и доп. на 2016 г. —М: ЭКСМО, 2016. – 29 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. – № 32. – ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 5. – ст. 410.
4. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
6. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 52. – ст. 5140.
7. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 12. – ст. 1232.
8. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
9. Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 27. – ст. 3953.
10. Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 235 с.
11. Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – 224 с.
12. Васильчикова Н. В. Как потребителю защитить свои интересы: рекомендации и примеры. – М.: Омега-Л, 2007. – 207 с.
13. Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 800 с.
14. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Какую информацию, согласно российскому законодательству, обязаны предоставить потребителю продавцы (исполнители работы, услуги)?
2. Какую информацию не должна содержать реклама финансовых услуг?
3. В чем состоит и как обеспечивается право потребителя на безопасность?
4. Что лежит в основе права потребителя на качество?
5. Какие два способа возмещения ущерба предусмотрены для потребителя, пострадавшего от небезопасного или некачественного товара, работы или услуги?
6. В случае обнаружения недостатков товара, работы или услуги потребитель может потребовать компенсации. В какие сроки ответчик обязан отреагировать на эти заявления?
7. Какие нарушения прав потребителей влекут за собой признание договора недействительным?
8. В каких случаях потребитель может отказаться от товара, работы или услуги и потребовать возмещения потраченных денежных средств?
9. Как организована защита прав потребителей в судебном и внесудебном порядке в Российской Федерации?
10. В чем состоят основные принципы работы СМИ с жалобами потребителей на работу финансовых организаций?

Методические рекомендации к лекции «Права потребителей»

Данная **тема** является обязательной, поскольку она знакомит студентов с основными правами потребителей, а также ролью СМИ в урегулировании конфликтов между потребителями товаров и услуг и юридическими лицами, их производящими и оказывающими. Большое значение уделяется правилам обработки поступающих в редакции периодических изданий жалоб потребителей финансовых услуг и формам участия СМИ в разрешении данных споров.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в формировании комплексных знаний о правах потребителей, способах защиты прав потребителей, а также навыков рассмотрения обращений потребителей в СМИ с жалобами на нарушение их прав и подготовки соответствующих публикаций.

Ключевые понятия: право на информацию, информация о продавце, информация о товарах, Закон «О защите прав потребителей», Закон «О рекламе», право на безопасность, сертификация, право на качество, право на возмещение ущерба, имущественный вред, моральный вред, недействительность условий договора, запрет на пакетирование товара, право отказа от товара, досудебная защита прав, право на выбор суда, правила обработки обращений с жалобами в СМИ, формы участия СМИ в разрешении конфликтов между потребителями и поставщиками финансовых услуг, действия СМИ по защите прав потребителей.

Умения

Студенты должны уметь:

- определять вид нарушенного права потребителя;
- определять виды нарушений, влекущих за собой признание договора недействительным;

- обрабатывать жалобы потребителей финансовых услуг;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, подготовленных с использованием данных о нарушениях прав потребителей;
- оценивать и редактировать материалы в защиту прав потребителей.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- каковы основные права потребителя;
- в чем сущность права на информацию;
- в чем заключается право потребителя на безопасность;
- в чем различия имущественного и морального вреда;
- при каких условиях договоры могут быть признаны недействительными;
- как на законных основаниях отказаться от товаров и услуг;
- каковы правила обработки жалоб потребителей в СМИ на работу финансовых организаций;
- каковы формы участия СМИ в разрешении конфликтов между потребителями и поставщиками финансовых услуг.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление навыков в работе с жалобами в СМИ потребителей;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности привлечь внимание к проблемам потребителей и защите их прав.
- осознание важности соблюдения журналистской этики при освещении конфликтных ситуаций между потребителем и коммерческой/финансовой организацией.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);

- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает в себя усвоение теоретического материала о проблематике освещения защиты прав потребителей товаров и услуг, обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале лекции можно обсудить с группой студентов, сталкивались ли они с нарушением прав потребителей, если да, то какие шаги предпринимали, как отстаивали свою правоту, чем завершился конфликт.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия темы, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и поделиться своим мнением с остальной аудиторией. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность обсуждения примеров нарушения прав потребителей и защиты прав потребителей;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

ВАС ОБМАНУЛИ? ИДИТЕ В СУД! КАК ВЫЖИТЬ В ОБЩЕСТВЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Почему нас часто безнаказанно обманывают продавцы товаров и услуг и что с этим делать, «АиФ» рассказал Валерий...

«Аргументы и факты», 20.06.2012

«АиФ»: – Почему американский потребитель, сломав зуб о камень в купленном салате, станет миллионером, а наш вынужден копить на стоматолога?

В. П.: – У этой проблемы две причины. Во-первых, наш исторически сложившийся менталитет. Ещё в советское время ко мне на приём пришла женщина, у которой сломался только что купленный телевизор, но продавец отказывался принять его назад. Я спросил: «Почему вы не подадите в суд, ведь закон на вашей стороне?» Она возмущалась: «В суд? Я что, склочница или скандалистка какая-то?».

С этим нужно бороться, пора забыть время СССР, когда слово «потребитель» было ругательством. Вторая причина – отсутствие государственной воли на защиту потребителей. Отвратительно работает служба судебных приставов. Органы муниципального самоуправления освободили от обязанности защищать потребителей. На практике последнее вылилось в то, что более 50% граждан РФ в деревнях, сёлах, маленьких городах остались без возможности получить помощь.

На останках ГОСТов

«АиФ»: – В каких сферах потребители сейчас нуждаются в защите больше всего?

В. П.: – Это услуги ЖКХ, с которыми сталкиваются все без исключения, и область финансовых услуг. Недавно я познакомился с гражданкой из Биробиджана, которая взяла кредит в банке и попала в больницу с сердечным приступом, потому что при каждом ежемесячном платеже выяснялось, что она должна всё больше и больше. Мы разобрались: банк просто ошибся! Сколько таких ошибок могут стоить жизни людям?

«АиФ»: – Но в сегодняшней редакции закона о финансовых услугах говорится мало – постарались банкиры?

В. П.: – Давление на закон «О защите прав потребителей» со стороны финансовых институтов колоссальное.

Но мы работаем – в законе скоро появится статья, защищающая потребителя финуслуг.

Туда же предлагаем включить типовой образец договора с банком, отклоняться от которого будет нельзя. Потому что вписывать мелким шрифтом в договор какие-то условия – любимый ход банкиров.

«АиФ»: – Сегодняшний отказ России от системы ГОСТов поставил крест на качественном питании?

В. П.: – На Западе никогда не существовало стандартов вроде наших ГОСТов! У них в обязательном порядке контролировалась только безопасность для здоровья потребителя – и все живы, живут куда лучше, чем россияне. Ведь наша проблема – не в наличии или отсутствии ГОСТов, а в отсутствии адекватной системы контроля у надзорных органов.

В США это отработанная схема: они фиксируют две жалобы разных потребителей на один и тот же товар, после чего инициируют внеплановую проверку. Если данные подтверждаются, на компанию накладываются штрафы, суммы которых легко могут привести к банкротству. У нас же суммы штрафов смешные – нечестному производителю проще заплатить такой штраф и продолжать дальше работать как бог на душу положит.

В итоге, например, многие питерцы на выходные едут за продуктами в... Финляндию: там еда и дешевле, и на порядок качественнее.

Закон работает

«АиФ»: – Где по факту искать защиты сегодняшним потребителям?

В. П.: – Только в общественных организациях. Их юристы по доступным расценкам могут помочь обратиться в суд, написать претензию. Обращаться к стабильным юристам безумно дорого. Но на практике я убедился: с работой законов в нашей стране всё обстоит плохо, но закон «О защите прав потребителей» – самый работающий в России. Тут реально добиться чего-то, если захотеть и идти до последнего.

«АиФ»: – А секрет, как выбрать качественное, у вас есть?

В. П.: – Не доверяйте рекламе, доверяйте только себе! Я сплошь и рядом вижу, как реклама нарушает закон: и по продолжительности роликов, и по этике, и по уровню звука. Как можно доверять тому, что изначально противоправно?

Кроме того, недавно доказали: если бы весь мир потреблял по нормам, по которым сейчас потребляют США, нам понадобились бы ресурсы четырёх планет, таких как Земля. Но делают они это лишь под воздействием рекламы – на самом деле в таком сверхпотреблении нет никакой необходимости. Хотите вы, чтобы вам навязали что-то? Я – нет.

КАК НЕ ПОПАСТЬСЯ НА УДОЧКУ «ЧЕРНЫХ» КРЕДИТОРОВ?

«Тульские известия», 26.08.2016

Планируя взять небольшую сумму до зарплаты в МФО, следует быть осторожными и проверять, не скрывается ли под маской микрофинансовой организации «черная» компания.

Микрофинансовых организаций, выдающих займы гражданам, только в Центральном федеральном округе более 1,1 тыс. А всего по России – более 3,4 тыс. В МФО можно занять небольшую сумму на короткий срок без лишних формальностей, поэтому проценты по займам достаточно высоки. Но велик и поток желающих воспользоваться такой возможностью. Сумма таких займов физлицам, по данным Банка России, по итогам I квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросла более чем на 34% (до 40,3 млрд рублей).

Надзирает за деятельностью многочисленных МФО Банк России, он же ведет государственный реестр микрофинансовых организаций, в котором обязаны состоять все МФО. За различные нарушения, а также за непредставление отчетности организации могут быть исключены из этого реестра, после чего компании запрещено предоставлять потребительские займы. Только в Центральном федеральном округе в течение января-марта текущего года реестр покинули 78 МФО, всего же по России – более 200.

Однако ряд микрофинансовых организаций, исключенных из официального реестра, продолжают выдавать займы, работая в «серой», а то и в «черной» зоне. Например, пользуются именем зарегистрированной в реестре МФО, привлекая клиентов, а когда доходит до заключения договора займа, предлагают подписать его с совершенно другой организацией, которая в реестре не значится.

«Проверить, есть ли МФО в реестре просто – нужно зайти на официальный сайт Банка России www.cbr.ru. Если вы не нашли в реестре названия микрофинансовой организации, которая предлагает свои услуги, стоит как минимум насторожиться, – говорит управляющий Отделением по Тульской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Дмитрий Михайлович Новиков. – Кроме того, в отдельной вкладке можно ознакомиться со списком МФО, исключенных из реестра».

Потребители финансовых услуг должны четко осознавать: после исключения из реестра МФО оказывается вне надзора Банка России, никаких мер воздействия к ним мегарегулятор финансового рынка применять не вправе. При этом он следит за ситуацией и регулярно информирует органы прокуратуры о деятельности нелегальных кредиторов. Так, по итогам I квартала 2016 года Банк России направил в правоохранительные и иные уполномоченные органы РФ порядка 340 обращений в отношении примерно 630 организаций, предположительно осуществляющих нелегальную выдачу потребительских займов.

Обращаясь в такую «замаскированную» компанию, заемщик может столкнуться с различными проблемами – от завышенных ставок и огромных штрафов до криминальных методов возврата долга. «Запомните: если вы пришли в МФО, то и договор вы должны заключить именно с этой микрофинансовой организацией, а не с какой-то третьей стороной, – уточняет Д.М. Новиков. – Исключенные из реестра Банка России МФО, если они продолжают выдавать займы, работают вне закона».

Если у потребителей финансовых услуг возникают вопросы, то они могут обратиться в Банк России, Отделение Тула телефон 32-54-62.

«СТРАХУЙТЕСЬ, А ТО ХУЖЕ БУДЕТ»

Как банки в Тверской области навязывают клиентам дополнительные услуги

Газета «Караван+Я», 08.03.2017

Экономическая ситуация такова, что народ старается не брать лишних кредитов. Именно поэтому так популярна стала программа 0:0:24 (12,10) от известных сетевых компаний («Евросеть», «М-Видео», «Эльдорадо», «Техносила» и т. д.), совместная с банками. Это рассрочка на определенный срок без переплат и первоначального взноса. Казалось бы, отличный вариант для покупки желаемого товара. Но здесь в пору вспомнить пословицу о бесплатном сыре в мышеловке. Участились случаи, когда вместо процентов людям активно «впаривают» страховку, утверждая, что без нее банк не одобрит кредит. В Твери такие манипуляции могут проделывать сотрудники банков, с которыми работает сеть «М-Видео». «Караван+Я» поговорил с тверскими покупателями.

Кристина КОМАРОВА:

– Надумали с мужем покупать бытовую технику. Отправились в известную сеть, сделали выписку у продавца и подошли к кредитнику. Я говорю: «Нам без страховок, по акции 0:0:24». На что мне в ответ: «Без страховок никому не одобряют!» Мы, естественно, не соглашаемся. «Да как вы не понимаете! Вы же боитесь себя от всяких форс-мажоров», – убеждает меня девушка. Дальше она начинает хамить и говорить, что ни в одном магазине кредит нам не одобряют. В итоге мы приходим в другое отделение компании, и этот же Home credit банк все оформляет без страховки. Короче, дураят народ.

Светлана ЧИЖОВА:

– К сожалению, мне все-таки навязали страховку. Хотя я сама являюсь кредитным специалистом и знаю, что страховка – просто галочка в программе. Нас также заверяли, что банк без нее не одобрит. А нам нужна была именно эта конкретная плита для кухни. Пришлось брать по их условиям. Минус 5000 рублей из семейного бюджета.

Галина РУСАКОВА:

– Пару лет назад была сходная ситуация. Нам также «угрожали» специалисты банка: «без страховки кредит не одобряют». А нам очень хотелось дорогой ноутбук – пришлось брать. Но, к счастью, от знакомых потом узнали, что отказаться от нее можно через месяц. Мы так и сделали, и дальше выплачивали кредит без страховки.

«Караван+Я» проконсультировался на эту тему с юристами: насколько навязывание страховки является законным?

Комментирует Адвокатское бюро «Партнеры»:

– Если банки заставляют страховать клиента жизнь, финансовые риски и т. д. как обязательное условие выдачи кредита, это считается навязыванием дополнительных услуг. Такие действия незаконны и являются ущемлением прав потребителей (ст. 16 Закон о защите прав потребителей). Однако, учитывая, что товар/деньги нужны клиенту, часто он согласен на любые условия. Заставить банк не включать услуги по страхованию невозможно, т.к. отказ банка формально не будет звучать так: «Вам отказано, потому что вы не застраховались». Банк укажет любую иную причину, т.к. давать или не давать кредит – его право. Поэтому, если клиенту не остается ничего, кроме как оформлять кредит со страховкой, то после погашения кредита он может обратиться в суд с иском о признании условий о страховании недействительными и возврате этой части денег. Однако банки страхуются и на этот случай, стараясь, чтобы на документах все выглядело как ваш добровольный выбор застраховать себя. Поэтому в суде сложно доказать, что страховка была навязана, и самостоятельно без адвоката справиться будет проблематично.

Существует указание Банка России от 20 ноября 2015 года №3854-У, которое

дает право в течение пяти дней отказаться от договора добровольного страхования. Но здесь есть два нюанса.

Первый – зачастую банки не выдают страховой полис, а включают клиента в систему страхования и за это берут комиссию, которая не является страховкой и не может быть возвращена в течение пяти дней.

Второй – деньги клиенту возвращают, но в значительно меньшем количестве,

и опять единственным выходом становится суд.

В этих нарушениях банка состава преступления нет. Можно жаловаться в Центральный банк, Роспотребнадзор, но это ничего не даст, кроме отказа в получении кредита. Это может даже отразиться на возможности получения кредита в других банках. Но как потребитель вы все равно можете сослаться на статью 16 «Закона о защите прав потребителей».

Кейс Б1–01. Дмитрий Агарков против банка «Тинькофф Кредитные Системы». Освещение в СМИ ситуации вокруг внесения заемщиком в одностороннем порядке изменений в типовой договор банка ТКС

Предметная область

В 2008 г. Дмитрий Агарков взял кредит в банке «Тинькофф кредитные системы» (ТКС-банк), переписав условия договора. Сотрудники банка не заметили, что он обнулil ставки по кредиту и комиссию за выдачу наличных, а также прописал в договоре компенсацию в 3 млн руб. за каждое изменение условий договора со стороны банка и 6 млн руб. за расторжение договора по инициативе банка. Банк хотел инициировать уголовное дело в отношении Агаркова. Бизнесмен Олег Тиньков заявлял в соцсетях, что воронежцу не удастся получить компенсацию и, более того, Агарков получит «реальные четыре года за мошенничество». После этого представитель защиты заемщика сообщил о подаче иска о защите чести и достоинства к Тинькову и сообщил, что Агарков покинул Россию из-за угроз.

История является примером того, как из региональных СМИ проблема переходит на федеральный уровень. Информационная волна по «делу Дмитрия Агаркова» была непродолжительной. Пик публикаций приходится на август 2013 года, когда началось судебное разбирательство между банком и заемщиком¹.

1 «Воронежец требует с банка 24 миллиона рублей компенсации за нарушение пунктов кредитного договора, заключенного на его условиях» / РИА Воронеж, 07.08.2013. – <https://riavrnr.ru/news/voronezhets-trebuets-s-banka-24-milliona-rublej-kompensatsii-za-narushenie-punktov-kreditnogo-dogovor/> «ТКС Банк попался на мелкий буквах» /

Затем возвращение к ней произошло в апреле 2014 года в региональных СМИ (портал De Facto, Воронеж)². Интерес федеральных СМИ был утрачен сразу, как только банк ТКС заключил мировое соглашение с заемщиком³. История произошла в 2013 году, но остается актуальной и сейчас. Для этого есть несколько причин:

По сведениям Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2012 году почти половина россиян считала, что возникший с финансовой организацией спор не может разрешиться справедливо. При этом вопросы о том, как защитить свои права и на что надо обращать внимание при подписании банковского договора, были самыми актуальными для потребителей финансовых услуг⁴.

Сегмент необеспеченного банковского кредитования, к которому относятся кредитные карты, является одним из самых проблематичных с точки зрения последующего обслуживания долга заемщиками. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), за три месяца 2016 года (с марта по июнь) количество потенциальных банкротов увеличилось на 2% (до 600 тыс. человек), при этом число потенциальных банкротов среди держателей кредитных карт составляет 10,5%⁵.

В ходе исследования НАФИ за 2016 год «Финансовая доступность в России», 38% россиян отметили, что во многих

Коммерсантъ, 07.08.2013. – <http://www.kommersant.ru/doc/2250147>

2 «De Facto» взял интервью у Дмитрия Агаркова» / De Facto, 14.04.2014. – http://facto.ru/glavnaya_lenta_novostej/2014/04/de_facto_vzjal_eksklyuzivnoe_intervyu_u_dmitriya_agarkova_izvestnogo_trebovanem_u_tksbanka_24 mln_rublej/

3 «Карта вместо иска» / «Ведомости», 15.08.2013. – <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/08/15/karta-vmesto-iska>

4 <http://nacfin.ru/rossiyane-xotyat-nauchitsya-zashhishhat-svoi-prava/>

5 http://www.nbki.ru/company/news/?id=20495&sphrase_id=62978

финансовых услугах им сложно разобратся. Финансовые компании раскрывают информацию таким образом, что большинству респондентов трудно сделать правильный выбор⁶. Потребители финансовых услуг не умеют защищать свои права. Как отмечается в исследовании «Знак качества» от НАФИ: независимая оценка уровня клиентского сервиса в сфере финансовых услуг», «лишь 4% клиентов, столкнувшихся с нарушением их прав в финансовых организациях, заявляют о своих претензиях, причем большинство делает это устно»⁷.

В отличие от кредитов, представляющих самостоятельную категорию финансовых услуг, обслуживание банковских карт связано с договором банковского счета, в котором действует приоритет договорного права (п. 1 ст. 846 ГК РФ⁸). У договора банковского счета есть две стороны, и в рассматриваемом кейсе потребитель оказался не менее просвещенным, чем банк. История заемщика банка ТКС беспрецедентна: больше неизвестны случаи, когда клиент кредитной организации внес бы изменения в кредитный договор, а банк – подписал его.

В то же время следует отметить некоторую незавершенность ситуации: конкретные условия примирения между заемщиком и банком остались неизвестны⁹.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- заемщики банков и МФО,
- финансисты,
- регуляторы (ЦБ и Минфин),
- законодательная власть (депутаты),
- юристы.

Развитие событий

Первая публикация на сайте РИА «Воронеж» появилась утром 7 августа 2013 г. В этот же день было добавлено

6 <http://nacfin.ru/finansovaya-dostupnost-v-rossii/>

7 <http://nacfin.ru/znak-kachestva-ot-nafin-nezavisimaya-ocenka-urovnya-klientskogo-servisa-v-sfere-finansovykh-uslug/>

8 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

9 «Да будет мир» / Banki.ru, 14.08.2013. – <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=5309758&r1=rss&r2=yandex.news>

видеоинтервью с заемщиком, скрытым под псевдонимом¹⁰. Уже вечером того же дня сюжет попал в федеральные СМИ¹¹. Содержание публикации в «Ведомостях» не повторяет первоисточник, являясь самостоятельным мини-расследованием. В частности, журналисту «Ведомостей» удалось оперативно выяснить настоящее имя потребителя – Дмитрий Агарков, получить объяснения представителей обеих сторон и комментарии экспертов (в качестве последних были привлечены представители банковских организаций, и направленность комментариев оказалась не в пользу потребителей).

Следующие публикации раскрывали тему: Олег Тиньков делает заявления в соцсетях¹², Дмитрий Агарков заявляет о своем намерении покинуть Россию из-за угроз банкира¹³, стороны заключают мировое соглашение¹⁴.

Дело Дмитрия Агаркова получает общероссийский резонанс в социальных сетях, где создаются группы в поддержку заемщика¹⁵. Комментарии самого Дмитрия Агаркова носят «антибанковский» характер. Например, «Я подумал: а почему бы не предложить свои условия Тинькову, если он держит людей за дураков?»¹⁶.

Ряд публикаций имеет «народную» (социальную) и эмоциональную окрашенность, соответствующую настро-

10 <https://riavrn.ru/news/voronezhets-trebuyushchiy-s-banka-24-milliona-rublej-ya-khochu-dokazat-cto-klienty-mogut-predlagat-/>

11 «Заемщик переписал условия банка Тинькова» / «Ведомости», 07.08.2013. – <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/08/07/zaemshchik-perepisal-usloviya-dogovora-banka-tinkova-i>

12 «Олег Тиньков о скандале с иском воронежца: «По мнению наших юристов, он не 24 миллиона, а реальные 4 года за мошенничество получит» / РИА Воронеж, 08.08.2013. – <https://riavrn.ru/news/oleg-tinkov-o-skandale-s-24-millionnym-iskom-voronezhetsa-po-mneniyu-nashikh-yuristov-on-ne-24-million/>

13 «Житель Воронежа, который прославился своей сделкой с банком ТКС, уехал из России» / Эхо Москвы, 09.08.2013. – <http://echo.msk.ru/news/1132916-echo.html>

14 «ТКС говорит, что помирился с заемщиком Агарковым из Воронежа» / РИА Новости, 14.08.2013. – <https://ria.ru/society/20130814/956212201.html>

15 <https://vk.com/club56945318>

16 Например: «Дмитрий Агарков о своем договоре с ТКС Банком» / Banki.ru, 12.08.2013. – <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=5297910>

ениям определенной части читательской аудитории, негативно относящейся к банкирам. По данным исследования «Российские банки в глазах общественного мнения», проведенного Институтом социологии РАН совместно с Ассоциацией российских банков, 37% россиян настроены отрицательно по отношению к банкам, считая банковское сообщество «замкнутой системой самообогащения узкого круга финансистов»¹⁷.

В своих комментариях к текстам читатели часто встают на сторону заемщика¹⁸. Журналисты в авторских колонках выражают негативное отношение к банкиру¹⁹.

В то же время в статьях публикуются комментарии (мнения) всех сторон – заемщика, банка, юристов²⁰. Подобный подход дает возможность взглянуть на проблему объективно.

Результат

Региональному изданию удалось быстро привлечь внимание федеральных СМИ к проблеме и вывести конфликт между банком и заемщиком на уровень общероссийского обсуждения.

История заемщика банка ТКС наглядно продемонстрировала, что в банках кредитный поток поставлен на конвейер и менеджеры нередко не читают подписываемые кредитные договора, чем при определенном стечении обстоятельств может воспользоваться другая сторона договорных отношений.

СМИ потоянно возвращаются к теме судебной практики в отношении банков и заемщиков²¹.

17 <http://www.ipocred.ru/downloads/ARB-otchet-poitogam-sociologicheskogo-issledovaniya.pdf>

18 «ТКС говорит, что помирился с заемщиком Агарковым из Воронежа» / РИА Новости, 14.08.2013. – <https://ria.ru/society/20130814/956212201.html>

19 «Почему Следственный комитет не пришел в банк Тинькова» / Slon.ru, 12.08.2013. – http://slon.ru/economics/ograbit_bank_tinkova-976775.xhtml

20 «Ты и я, мы оба правы» / Газета.ру, 14.08.2013. – <https://www.gazeta.ru/business/2013/08/14/5555829.shtml>

21 «Показательный процент» / Коммерсантъ, 30.05.2016. – <http://www.kommersant.ru/doc/2989410>; Уральский банк выдает кредиты под «112% годовых» / Ura.ru, 17.08.2016. – <http://ura.ru/articles/1036268695>

По данным НАФИ на 2016 год, россиянам наиболее интересны законы, которые защищают их права как потребителей (45%), нюансы подписания договоров с финансовыми организациями (40%) и вопросы рационального использования банковских кредитов (29%)²².

Кейс Б1–02. Сергей Еремин против «Росгосстраха». Освещение в СМИ ситуации вокруг навязывания автовладельцам дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО

Предметная область

Сергей Еремин обратился за полисом ОСАГО в «Росгосстрах», и ему пытались навязать приобретение дополнительных услуг. Во многих российских регионах потребители жалуются на навязывание дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО (это может быть страхование жизни, техосмотр автомобиля и т. п.)²³. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина отмечает, что навязывание страховыми компаниями допуслуг остается одной из основных проблем на рынке автострахования²⁴.

По статистике ОСАГО в целом не убыточно для страховых компаний: лишь половина собранных страховых премий направляется впоследствии на выплаты застрахованным автовладельцам. По данным Российского союза автостраховщиков (РСА), в 2015 году страховыми компаниями было получено страховых премий по ОСАГО на 220,2 млрд рублей, а страховые выплаты составили 122

22 <http://nacfin.ru/finansovaya-gramotnost-kto-i-chemu-dolzhen-uchit/>

23 Крайнов С.: «Надо менять закон об ОСАГО». / Саринформ, 23.08.2016. – <http://www.sarinform.ru/news/2016/08/23/159281>

24 «Кто останется с ОСАГО, или Как жители Кумертау пытаются получить заветные полисы» / Бизнес ФМ, Башкирия. – 24.08.2016. <http://bfmufa.ru/news/day/kto-ostanetsya-s-osago-ili-kak.html>

24 «Полисы ОСАГО могут стать электронными» / «Известия», 14.06.2016. – <http://izvestia.ru/news/617951#ixzz4I90pd5TP>

млрд рублей²⁵. В то же время страховщики жаловались на трудности, возникшие в ряде регионов: по их словам, там суды практически безусловно принимали сторону клиента, вне зависимости от происшедшего²⁶. В результате даже сложился новый бизнес: юристы оперативно выкупают у автовладельцев права требования к страховым компаниям по ОСАГО, а полученное в суде возмещение оставляют себе.

Ситуация еще более осложнилась с падением курса рубля: в России много машин иностранного производства, и цена на запчасти для них имеет значительную валютную составляющую. При этом договор ОСАГО заключается по фиксированной цене на год вперед – то есть страховщик в той или иной мере принимает на себя валютные риски: ведь он, в пределах установленного законом лимита, обязуется оплатить покупку деталей и ремонт вне зависимости от того, как за время срока страхования изменится их стоимость. И хеджирование этих рисков также ложится дополнительной нагрузкой на капитал страховой компании. В итоге некоторые компании, в том числе с иностранным капиталом, предпочли вообще покинуть рынок ОСАГО после произошедшего²⁷ (см. также кейс «Влияние информационных поводов на M&A сделки СК «РЕСО-Гарантия» (2011-2012 гг.)).

В рамках исследования «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке оказания страховых услуг» КонфОП²⁸, была проанализирована ситуация в разных регионах. Анализ вероятности получения полиса ОСАГО без оформления страхования жизни и других допусков показал, что это возможно не везде.

25 http://www.autoins.ru/media/C2CBF8C8-A0AC-4229-8C85-6561F40AC1C9/6456C143-276C-4DF6-8953-256B701AFE91/RAMI_Annual_2015_rus.pdf

26 <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/15/tormoz-dlya-osago>, <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/08/13/strahovoj-ishod>, <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/16/proch-iz-osago>

27 <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/08/13/strahovoj-ishod>, <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/16/proch-iz-osago>

28 <http://konfop.ru/мониторинг-рынка-финансовых-услуг/>

Хуже всего оказалось положение дел в Саратовской и Нижегородской областях (только в 40% случаев страховщики не навязывали потребителям допслуги) и в Приморском крае (60%).

При несогласии автовладельца приобретать дополнительные услуги страховые компании нередко отказывают в продаже полиса²⁹. Пункт 7 ст.15 Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»³⁰ регламентирует действия страховой компании при отказе в заключении договора. В этом случае страховщик обязан предоставить страхователю мотивированный отказ, а также проинформировать об этом Банк России и профессиональное объединение страховщиков, чего в исследуемом случае не произошло.

В июле 2016 года было ужесточено наказание страховых компаний за необоснованный отказ в продаже полисов ОСАГО. Штраф для должностных лиц теперь составляет 20 тыс. – 50 тыс. руб., для юрлиц – от 100 тыс. до 300 тыс. руб.³¹ Пакетирование страховых услуг без согласия потребителя запрещено, согласно п. 2 ст. 16 Закона «О защите прав потребителей»³².

Нарушение прав страхователей не ограничивается только сферой ОСАГО. Как отмечается в докладе «О состоянии защиты прав потребителей финансовой сферы в 2015 году»³³, подготовленном в рамках проекта Минфина и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в РФ», в 2015 году в Централь-

29 «Шахтинцы пожаловались на Росгосстрах за навязывание дополнительных услуг» / Блокнот, 12.08.2016. – <http://bloknot-shakhty.ru/news/shakhtintsy-pozhalovalis-na-rosgosstrakh-za-navyaz>

30 Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36528/

31 <http://onf.ru/2016/07/05/putin-podpisal-zakonoproekt-onf-usilivayushchiy-otvetstvennost-zanarusheniya-pri/>

32 Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

33 http://minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_2014.pdf

ный банк поступило 68 тыс. обращений от потребителей финансовых услуг. Примерно 53 тыс. из них (то есть 78%) – это жалобы на страховщиков.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- автовладельцы,
- страховщики,
- регулятор, надзорные органы и СРО (ЦБ, Роспотребнадзор, РСА),
- правозащитные организации,
- правоохранительные органы,
- юристы,
- законодательная власть.

Развитие событий

Сообщение на региональном портале Ulnovosti.ru (Ульяновск)³⁴ появилось 10.08.2016 г. в 16:03 ч. Информация подана в формате новости: заметка начинается с информационного повода – описания события, произошедшего «сегодня». При составлении текста журналист использовал традиционный подход: краткое описание ситуации, комментарий героя (автовладельца Сергея Еремина, которого удалось оперативно найти) и очевидца происшествия. В заключении проблема обобщается (появляется информация о том, что на «Росгосстрах» часто жалуются потребители). Как стало известно впоследствии, оперативному освещению конфликта помогло то, что на месте происшествия случайно оказалась местная журналистка³⁵.

Публикация быстро привлекла внимание федеральных СМИ. На следующий день (11.08.2016 г.) статья об инциденте в Ульяновске появилась в «Российской газете»³⁶, и этот материал носит уже

в большей степени аналитический характер. Отталкиваясь от информационного повода (конфликт в офисе «Росгосстраха»), журналист дает оценку ситуации с продажей полисов ОСАГО в Ульяновске, получает комментарий эксперта-руководителя местной общественной организации «Центр по защите прав потребителей» Дениса Литвинова.

Д. Литвинов позже еще раз выступает и в публикации ИА «Кремлевская пресса» через несколько дней (15.08.2016 г)³⁷. Сначала, как и в предыдущих заметках, журналист рассказывает о происшествии, затем приводятся комментарии юриста, анализируются причины сложившейся ситуации, даются советы автовладельцам. Этот материал отслеживает ситуацию Сергея Еремина в динамике: с начала конфликта и до того момента, как этой проблемой заинтересовались Центральный банк и прокуратура. Попытка получить комментарий от представителя «Росгосстраха» оказалась безрезультатной.

Некоторые тексты носят эмоционально окрашенный характер, журналисты стилистикой текстов передают свое отношение к происходящему. Например, в статье на портале Ulnovosti.ru, автор использует такие словосочетания, как «вышвырнуть из офиса», «маски-шоу», «выдворить на улицу», «беспредел», показывающие его негативное восприятие страховщика³⁸. В публикациях даны советы автовладельцам, которые могут попасть «в ситуацию Сергея Еремина».

В проанализированных текстах отсутствуют комментарии официальных властей (представителей Центрального банка, Роспотребнадзора), Росгосстраха, РСА, которые представляются здесь необ-

34 «Закрылись на технический перерыв. В Ульяновске «Росгосстрах» продолжает беспределить с полисами ОСАГО» / Ulnovosti.ru, 10.08.2016. – http://ulnovosti.ru/content/1/Zakrylis_na_tehnicheskiy_pereryv_V_Ulyanovske_Rosgosstrah_prodolzhaet_bespredelit_s_polisami_OSAGO/

35 «Громкий скандал из-за ситуации с ОСАГО разгорается в Ульяновске» / ИА «Кремлевская пресса», – 15.08.2016. – <http://kremlinpress.ru/news/analitika/gromkiy-skandal-iz-za-situatsii-s-osago-razgoraetsya-v-ulyanovske/>

36 «Страховка с кулаками» / «Российская газета», 11.08.2016. – [https://rg.ru/2016/08/11/reg-pfo/ustavshij-ot-problem-s-osago-ulanovec-obiavil-voynu-](https://rg.ru/2016/08/11/reg-pfo/ustavshij-ot-problem-s-osago-ulanovec-obiavil-voynu-strahovshchikam.html)

[strahovshchikam.html](http://ulnovosti.ru/content/1/Zakrylis_na_tehnicheskiy_pereryv_V_Ulyanovske_Rosgosstrah_prodolzhaet_bespredelit_s_polisami_OSAGO/)

37 «Громкий скандал из-за ситуации с ОСАГО разгорается в Ульяновске» / ИА «Кремлевская пресса». – 15.08.2016. – <http://kremlinpress.ru/news/analitika/gromkiy-skandal-iz-za-situatsii-s-osago-razgoraetsya-v-ulyanovske/>

38 «Закрылись на технический перерыв. В Ульяновске «Росгосстрах» продолжает беспределить с полисами ОСАГО» / Ulnovosti.ru, 10.08.2016. – http://ulnovosti.ru/content/1/Zakrylis_na_tehnicheskiy_pereryv_V_Ulyanovske_Rosgosstrah_prodolzhaet_bespredelit_s_polisami_OSAGO/

ходимыми для более объективного освещения ситуации.

Результат

Публикация в региональном издании вывела «локальный» конфликт между автовладельцем и страховой компанией на федеральный уровень.

Было привлечено дополнительное внимание регулятора (Центрального банка РФ) к нарушениям в сфере страховой деятельности.

После публикации об инциденте в Ульяновске в головном офисе компании «Росгосстрах» начали служебное расследование.

Тем не менее проблема навязывания дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО осталась, с ней по-прежнему сталкиваются жители разных регионов³⁹.

По данным НАФИ, только 13% респондентов понятны все финансовые услуги, 11% хорошо знают, как защитить себя от мошенников в финансовой сфере, 10% россиян имеют хорошее представление о законах, защищающих права потребителей и возможностях их применения⁴⁰.

Кейс Б1–03. И. Л. Калинин против «Почты России». Освещение в СМИ ситуации вокруг выдачи в отделениях ФГУП «Почта России» сверхдорогих микрозаймов

Предметная область

Займы под огромные проценты, которые пенсионеры могли получить в почтовых отделениях, стали предметом обращения частного лица через социальную сеть к вице-премьеру РФ А. Дворковичу и поводом для последующего оперативного журналистского расследования, публикация результатов которого вызвала реакцию представителей госорганов. Первая статья по рассматриваемому случаю датирована 06.02.2012 г. Затронутые

39 «Получить полис ОСАГО в Челябинске по-прежнему нельзя без допослуж или очередей» / «Эхо Москвы в Челябинске», 24.08.2016. – <http://echochel.ru/news/2016/08/24/62883>

40 <http://nacfin.ru/finansovaya-dostupnost-v-rossii/>

в ней проблемы в сфере микрокредитования остаются актуальными и в настоящее время.

ЦБ ввел регулирование стоимости кредитов (займов) с привязкой к среднерыночному значению с 2015 года⁴¹. В 2016 году стоимость микрозаймов была законодательно ограничена⁴²: общий размер выплат заемщика не может превышать больше чем в четыре раза размер основного долга⁴³, но общий размер переплаты заемщиками по-прежнему остается высоким⁴⁴.

Объем рынка микрофинансирования увеличивается. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), за II квартал 2016 г. он вырос на 17,5% (до 75,8 млрд руб.)⁴⁵.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- заемщики,
- потребители финансовых услуг,
- регулятор, надзорные органы и СРО (ЦБ, Роспотребнадзор, РСА),
- ФГУП «Почта России»,
- правозащитные организации,
- микрофинансовые организации,
- финансисты, банкиры,
- юристы,
- законодательная власть.

Развитие событий

6 февраля 2012 года на портале «Горячая Линия Недвижимости» была опубликована статья И. Л. Калинина «Почта России выдает кредиты пенсионерам под

41 <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtlId=inf>

42 «Депутаты ограничили максимальные размеры процентов по микрозаймам» / Петербургский правовой портал, 23.06.2016. –

43 Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», ст. 12. Ограничения деятельности микрофинансовой организации. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/0737ab7747fb785b896dc6c0ca20a9d2731aae7a

44 «Золотой займ»: где в Калининграде срочно взять деньги, когда они нужны» / Клопс, 13.01.2016. – <https://klops.ru/news/financial-literacy/123975-zolotoy-zaym-gde-v-kaliningrade-srochno-vzyat-dengi-kogda-oni-nuzhny>

45 <http://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=20517>

невообразимо чудовищный процент»⁴⁶, которая сопровождалась фотографией буклета с предложением микрозайма под 2771% годовых.

По стилю эта публикация была ближе к авторской колонке: в тексте много эмоциональных высказываний, отсутствовали традиционные для СМИ комментарии лиц, причастных к истории. В тот же день Алексей Азаров (@osobist2010) через Твиттер направил ссылку на это сообщение заместителю председателя Правительства РФ А. Дворковичу, который быстро отреагировал на него, пообещав разобраться в проблеме⁴⁷. Обещание вице-премьера получило широкий резонанс в СМИ.

В тот же день, 6 февраля 2012 года, последовала публикация на сайте «Газета.Ру»⁴⁸. Взяв за отправную точку текст на портале «Горячая Линия Недвижимости», журналист издания подготовил публикацию о деятельности микрофинансовой организации ООО «Мини-Займ Экспресс» (далее «Мини-Займ») с использованием ресурсов ФГУП «Почта России». Кратко описав суть истории, автор приводит комментарий представителей ФГУП «Почта России», владельца «Мини-Займа» Ю. Глоцера, а также М. Мамуты, в то время президента Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР). Автор не выносил оценочных суждений, а дал более полную информацию по изучаемой проблеме, возможностям ее развития и рискам микрокредитования для потребителей финансовых услуг.

Через неделю, 14 февраля 2012 года, газета «Коммерсантъ» опубликовала статью, где сообщается, что «Почта России» предлагает Госдуме ограничить процен-

тную ставку по микрозаймам, которые выдаются в ее отделениях, 80% годовых⁴⁹.

15 марта 2012 г. на портале Slon.ru появилась публикация⁵⁰, в которой корреспондент информирует о письме зампреда комитета по финансовым рынкам Госдумы В. Резника главе ФГУП «Почта России» А. Киселеву и о реакции г-на Киселева на данное обращение. Кроме того, в материале содержатся сведения о доходах «Почты России» от микрофинансового проекта.

В 2013 году «Коммерсантъ» продолжает серию публикаций по этой теме⁵¹. Журналисты сообщают, что «Почта России» приостановила развитие «микрофинансового проекта», оставив в качестве партнера только компанию «Мини-Займ», снизившую ставки по кредитам до 540% годовых.

В этом информационном контенте выделяется несколько публикаций, имеющих принципиально новую окраску. В них проводится мысль о том, что вся «антимикрофинансовая кампания» была заказана банками, для которых МФО являются основными конкурентами⁵².

В 2014 году «Мини-Займ» объявила о решении свернуть свой бизнес⁵³. А в 2016 году ЦБ лишил лицензии банк «БФГ-Кредит», акционером которого был владелец МФО «Мини-Займ» Ю. Глоцер. В связи с этим историю с микрозаймами, выдаваемыми в отделениях ФГУП «Почта

46 «2771% заботы о пенсионерах. Аль Капоне завидовал бы Почте России...» / Горячая Линия Недвижимости, 06.02.2012. – <http://www.reline.ru/news/15111.html>

47 <https://twitter.com/osobist2010/status/166503811970637824>; <https://twitter.com/advorkovich/status/166504635669028865>

48 «Страна у нас такая: люди нуждаются в деньгах» / Газета.ру, 06.02.2012. – <https://www.gazeta.ru/financial/2012/02/06/3991189.shtml>

49 «Микрофинансам предъявили отставку» / «Коммерсантъ», 14.02.2012. – <http://www.kommersant.ru/doc/1873078>

50 «Госдума «Почте России»: сами виноваты в 2800% годовых» / Slon.ru, 15.03.2012. – https://slon.ru/money/gosduma_pochte_rossii_sami_vinovaty_v_2800_godovykh-764539.xhtml

51 «Займы до востребования» / «Коммерсантъ», 22.01.2013. – <http://www.kommersant.ru/doc/2109940>

52 «Почему из-за мини-кредитов подняли много шума» / «Комсомольская правда», 20.02.2012. – <http://www.kp.ru/daily/25837.5/2810799/>; «Эксперты: "Почта России" стала жертвой PR-кампании против мини-займов» / РБК, 30.03.2012. – <http://www.rbc.ru/economics/30/03/2012/5703f5539a7947ac81a66690>

53 «МФО начинают работу над ошибками» / «Коммерсантъ», 22.01.2014. – <http://www.kommersant.ru/doc/2389105>

России», на короткий период вспомнили вновь⁵⁴.

В ряде публикаций был сделан акцент на социальной окрашенности конфликта: что ФГУП «Почта России» является государственной организацией, в силу чего пожилые люди доверяют ей и с большей легкостью готовы воспользоваться услугами, предлагаемыми в ее отделениях.

Результат

Информация, размещенная в публикациях, несла предостережение заемщикам быть осторожными при обращении в МФО, пользование заемными средствами которых обойдется очень дорого.

На публикации отреагировали все заинтересованные лица: депутаты, руководство ФГУП «Почта России», представители Центрального банка РФ, правозащитники.

54 «Деньги госкомпаний утекли через дыру «БФГ-кредита» / БФМ 28.07.2016. – <https://www.bfm.ru/news/329505>

ФГУП «Почта России» выступило с предложением ограничить ставки по микрозаймам, которые выдают в ее отделениях, а также перестала сотрудничать с рядом МФО.

«Мини-Займ» снизил ставки по кредитам.

НАУМИР направил официальное письмо ФГУП «Почта России», где было предложено совместно разработать стандарты допуска МФО к оказанию услуг потребителям в почтовых отделениях⁵⁵.

Проблема высокой стоимости микрозаймов для заемщиков тем не менее остается актуальной⁵⁶.

55 «НАУМИР предложило "Почте России" выработать стандарты сотрудничества с МФО» / Comnews, 09.04.2012. – <http://www.comnews.ru/node/63260#ixzz4ILpAlh2b>

56 «В сухом остатке: анализируя «июльские тезисы» / Плас, 25.08.2016. – <http://www.plusworld.ru/daily/v-suhom-ostatke-analiziruya-iulskie-tezisi/>, «Омбудсмен предостерегает южноуральцев от опасности попасть в сети МФО» / Mega.u.ru, 25.08.2016. – <http://mega.u.ru/node/46336>

Методические рекомендации к интерактивному занятию «Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей»

Данный **разбор кейсов** является обязательным, так как поможет студентам ознакомиться с характером освещения СМИ различных аспектов конфликтных ситуаций между потребителями и финансовыми организациями, продемонстрирует влияние прессы на действия регулирующих организаций в интересах потребителей, чьи права были нарушены.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении характера освещения СМИ конфликтных ситуаций, возникающих между потребителями и финансовыми организациями, в формировании у студентов оценочных навыков актуальности проблемы с учетом грамотной методики ее разработки

(исследования, сбора доказательств, публикации) в прессе.

Умения

- В результате разбора кейсов студенты должны уметь: определять способы освещения конфликтной ситуации;
- определять предметную область материала СМИ;
- выделять ключевую аудиторию для СМИ;
- выделять цели и задачи, стоящие перед СМИ;
- следить за развитием событий;
- оценивать результаты действий регуляторов по защите прав пострадавших потребителей;
- оценивать влияние СМИ на результаты деятельности финансовой органи-

зации и разрешение кризисной ситуации.

Базовые знания

В результате разбора кейсов студенты должны знать:

- каковы особенности освещения в СМИ конфликтов между потребителями и финансовыми организациями;
- каким образом определяется целевая аудитория публикации;
- что такое прямое и косвенное влияние СМИ на экономические последствия в результате опубликования материалов;
- каковы этапы развития освещаемых событий;
- каковы основные результаты освещения конфликтов для потребителей, чьи права были нарушены.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности журналистских расследований случаев нарушения прав потребителей финансовыми организациями;
- формирование личного и профессионального отношения к освещению конфликтов между потребителями и производителями товаров и услуг;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности защиты прав потребителей.

Формы организации занятия

Интерактивное занятие (разбор кейсов) включает в себя разбор кейсов: Дмитрий Агарков против банка «Тинькофф Кредитные Системы», Сергей Еремин против «Росгосстраха», И. Л. Калинин против «Почты России».

Описание хода занятия

1. В начале интерактивного занятия необходимо ознакомить студентов с вопросами для обсуждения. Можно вывести вопросы на экран либо раздать в распечатанном виде.
2. Во время изучения каждого кейса происходит обсуждение материалов по предложенным вопросам. В завершение ведущий/преподаватель подво-

дит итог и переходит к разбору следующего кейса.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая активность студентов при обсуждении кейсов.

МОДУЛЬ Б2. СМИ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Характеристики модуля

Цель:

Формирование у студентов осознания миссии журналистики, как провозвестницы свободы, уважения к человеку труда, защитницы законных прав граждан. Понимание ответственности журналиста за информирование населения. Получение необходимых знаний об аудитории, методах ее изучения, природе и роли общественного мнения. Эффективное использование полученных сведений и навыков в профессиональной деятельности с учетом адресной направленности публикаций. Обучение основам публичных речей и рекламы.

Задачи:

- Формирование представлений о специфике финансовой отрасли как сферы розничных услуг.
- Формирование представлений о потребителях финансовых услуг и их спросе на информацию.
- Формирование представлений об особенностях восприятия информации и о ее влиянии на потребительское (финансовое) поведение.

Результаты освоения:

- Знать принципиальные отличия услуг от товаров, различия между секторами «B2B» и «B2C».
- Знать ключевые характеристики социально-демографического деления населения на группы и принципы изменения характеристик социально-демографических групп с течением времени.
- Знать основные модели потребления финансовых услуг в зависимости от социально-демографической группы.
- Знать источники информации, которыми пользуются потребители финансовых услуг.
- Уметь определять требования к журналистской деятельности по повышению финансовой грамотности аудитории того или иного СМИ в зависимости от совпадения целевой аудитории СМИ с той или иной социально-демографической группой потребителей финансовых услуг.
- Уметь учитывать интересы потребителей при освещении в СМИ деятельности организаций финансовой сферы.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов по тематике финансовой грамотности, приводить их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции) с примерами освещения в СМИ сектора розничных услуг с учетом его специфики и различий в подаче информации в зависимости от целевой аудитории.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) на примерах участия отечественных и зарубежных СМИ в работе по повышению финансовой грамотности (как по отдельным темам, так и в рамках развернутых программ).

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг»</i></p> <p>Принципиальные отличия розничного и делового секторов и принципиальные отличия услуг от товаров. Нематериальный характер, масштабируемость, делимость и другие ключевые характеристики услуг. Специфические особенности сектора розничных услуг. Специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг. Ключевые тезисы в адрес целевых групп, транслируемые передовыми компаниями сектора и используемые ими каналы коммуникации. Специфика освещения работы сектора розничных услуг в СМИ.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «Рациональное потребительское поведение»</i></p> <p>СМИ как инструмент обеспечения информированного выбора потребителей. Основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы. Инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации (тестирование, реклама, чужой опыт, эксперты и посредники, рейтинги и т. д.). Выбор оптимальных конфигураций коммерческих предложений с нелинейными ценами.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности»</i></p> <p>Рассмотрение примеров участия СМИ в решении задачи повышения финансовой грамотности.</p>	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ КАК СФЕРЫ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ»

Принципиальные отличия розничного и корпоративного секторов. Специфические особенности сектора розничных услуг

Розничный сектор объединяет предприятия, которые обслуживают частных потребителей, приобретающих товары и услуги для личного потребления. Для обозначения розничного сектора используются такие термины, как «ритейл» (от англ. retail – «розничный, в розницу») и B2C (от англ. Business-to-consumer – рус. бизнес для потребителя).

Корпоративный сектор охватывает хозяйственную деятельность компаний и обозначают термином B2B (от англ. «Business to business» – рус. «бизнес для бизнеса»).

«При всем многообразии хозяйствующих субъектов ключевую роль в современной рыночной экономике играют корпорации (corporation), которые образуют корпоративный сектор экономики. За последнее десятилетие термин “корпоративный сектор экономики” прочно вошел в экономическую теорию и практику современного российского бизнеса. Крупные корпорации занимают доминирующее положение в реальном секторе российской экономики. Это соответствует и зарубежной практике. Так, в США на долю корпораций, составляющих 5% общего количества компаний, приходится 80% объема продаж».¹

Чем розничный сектор отличается от корпоративного, рассмотрим на примере банковского рынка. Деятельность банка по обслуживанию клиентов традиционно разделяется на коммерческий и розничный секторы. Такое деление основывается на различных подходах к ведению дел в указанных областях.

Розничный бизнес представляет собой оказание стандартизированных услуг

массовому потребителю – физическим лицам. Под корпоративными клиентами понимаются юридические лица, которым предоставляются услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, депозитные или кредитные продукты (т. е. с ними заключаются сделки по привлечению или размещению денежных средств).

«Расчетные счета открываются коммерческим юридическим лицам (хозяйственным товариществам и обществам, производственным кооперативам, государственным и муниципальным унитарным предприятиям и т. д.). Владелец расчетного счета имеет свой отдельный баланс, осуществляет платежи в бюджет, самостоятельно вступает в кредитные взаимоотношения с банками, т. е. имеет полную экономическую и юридическую независимость».²

Работа с корпоративными клиентами и работа с физическими лицами имеют существенные различия, обусловленные разными потребностями клиентов. В розничном секторе потребителем является частное (физическое) лицо, в корпоративном – юридическое лицо.

Например, развитие розничного бизнеса требует от банка сети офисов продаж, расположенных в наиболее удобных клиенту местах: около дома, работы или по пути на работу. Для корпоративного блока этот вопрос не имеет принципиального значения.

Для розничного и корпоративного сектора предлагается разный набор банковских услуг и продуктов, хотя часть их совпадает по названиям, например, депозиты и кредиты. Однако условия предоставления продуктов с одним и тем же названием для разных секторов зависят от разных факторов. В частности, при рассмотрении заявки на кредит для физического лица учитываются такие

1 Финансы: учебник / Под ред. В.Г. Князева, В.А. Слепова. – М.: «Магистр», 2008. – С. 154.

2 Каджаева, М. Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 97.

факторы, как возраст, образование, место работы. «При анализе кредитов, предоставляемых юридическим лицам, используется новая единая классификация клиентов, основанная на выделении резидентов, форм собственности и вида деятельности (финансовая, коммерческая, некоммерческая)».³

Типовой набор розничных банковских услуг включает:

- депозиты,
- кредиты,
- пластиковые карты (дебетовые, овердрафтные, кредитные, предоплаченные),
- обмен валюты,
- денежные переводы,
- аккредитив,
- сейфовую ячейку.

Стандартный продуктовый портфель банков для корпоративных клиентов включает:

- расчетно-кассовое обслуживание,
- депозиты,
- кредиты,
- документарные операции,
- лизинговые операции,
- обслуживание «зарплатных проектов»,
- корпоративные карты,
- эквайринг,
- прием платежей от физических лиц в пользу юридических лиц.

«Многие коммерческие банки связывают свое будущее с корпоративной деятельностью. Некоторые банки изначально создавались как банки организационных структур, обслуживающие перераспределение финансовых ресурсов внутри отрасли или связанных между собой отраслей».⁴

В то же время в некоторых случаях банковские услуги представляют собой синтетические услуги для розничного и корпоративного секторов одновременно. К таким продуктам можно отнести «зарплатные проекты», оплату жилищ-

но-коммунальных и прочих услуг для населения, партнерские программы по ипотеке с риелторами и строительными компаниями, прием платежей от физических лиц в пользу юридических лиц, эквайринг, бонусные программы с авиакомпаниями, автозаправочными станциями и т. п.

«Примером дифференцированного подхода к заемщику может служить корпоративный кредит, когда сотрудникам тех фирм, которые являются клиентами данного банка, предоставляются кредиты на льготных условиях. Эти льготы могут относиться к оценке платежеспособности, к порядку погашения задолженности и т. д.».⁵

Принципиальные отличия услуг от товаров

Услуги и товары с юридической точки зрения являются предметами разных видов договоров: товар – это предмет договора купли-продажи, услуга – договора оказания услуг.

По договору купли-продажи продавец обязуется продать что-то вещественное (имеющее вещественную форму), а по договору оказания услуг исполнитель выполняет какие-то действия, не имеющие вещественной формы: перевозку, консультацию, химчистку, хранение и т. п.

Товар – это вещь, продукт, имеющий материальную форму, который создают для продажи или обмена, например, одежда, продукты питания, автомобили, мебель.

Под услугой понимается определенный вид деятельности, совершаемый по указанию заказчика и в его интересах до достижения нужного результата. Например, банковская услуга – это специфическая деятельность по организации денежного оборота и предоставлению клиентам различных банковских продуктов.

«Банковский продукт – это разработанное и сформированное предложение

3 Костерина Т. М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – С. 99.

4 Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Финансы и статистика», 2005. – С. 600.

5 Каджаева, М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 189.

банка клиенту определенной (необходимой или привлекательной для него) банковской операции или услуги с предоставлением соответствующих процедуре документов. Принятие и реализация этого предложения предполагает достижение взаимовыгодных результатов».⁶

«Банковский продукт может быть представлен как:

- результат деятельности: банковский счет, депозит, документ (свидетельство) в виде векселя, чека; процент по вкладу или за кредит и т. п.;
- конкретный вид определенной услуги. Например, кредитование – услуга, а овердрафт, кредитная карточка – банковский продукт».⁷

Услуга, так же как и товар, является продуктом труда, но, в отличие от товара, этот продукт не всегда может быть выражен в материальной форме. Она может выражаться в полезном эффекте или в удовлетворении потребностей. Примером услуг, выраженных в материальной форме, может служить сфера общественного питания, полезный эффект приносят такие услуги, как ремонт или парикмахерская, потребности удовлетворяют такие услуги, как транспортные перевозки.

Удовлетворение от приобретения товара наступает сразу после его получения. От приобретения услуги удовлетворение наступает не сразу, а только после ее полного оказания.

Таким образом, принципиальное отличие состоит в том, что товар материален, его можно взять в руки, потрогать, а услугу можно только оказать, предоставить, так как она выражается в определенных действиях.

Услуги могут оказывать как сервисные компании, основная деятельность которых состоит именно в оказании услуг, например, банк, салон красоты, медицинская клиника, так и производители товаров в качестве клиентского сервиса. В частности, продавцы автомобилей пре-

доставляют покупателям услуги по ремонту и обслуживанию автомобилей.

Требования к товару:

- функциональное соответствие (способность правильно выполнять базовую функцию);
- дополнительные функции (диапазон возможностей товара, помимо базовой функции);
- соответствие нормам и стандартам;
- надежность (отсутствие поломок или дефектов в работе в течение заданного срока);
- долговечность;
- эстетичность (субъективная составляющая: дизайн, вид, цвет, вкус);
- воспринимаемое качество (репутация, имидж товара или марки).

Требования к услуге:

- компетентность (исполнитель должен обладать навыками и знаниями, чтобы оказать услугу);
- индивидуальный подход к запросам клиента в процессе производства услуги;
- надежность (фирма должна работать стабильно; выполнять принятые обязательства);
- обеспечение постоянства качества;
- клиентоориентированность;
- коммуникация (информирование клиентов о предлагаемых услугах на понятном им языке, дружелюбный персонал);
- доверие (определяется репутацией фирмы, ее честностью);
- безопасность (клиенты должны быть защищены от физического, финансового и морального рисков).

Нематериальный характер и другие ключевые характеристики услуг

Большинству услуг присущи четыре характеристики, которые отличают их от товара.

Неосвязаемость (нематериальный характер). Эта черта означает, что услуги невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковывать или изучать до получения этих услуг.

6 Каджаева, М. Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 17.

7 Костерина Т. М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – С. 104.

Специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг

Неосвязаемость услуг затрудняет для потребителя оценку качества услуги до ее приобретения или даже после приобретения, как это происходит, например, с косметическими и медицинскими услугами – их полезный эффект может сказаться через продолжительный срок. Поэтому потребителям услуг приходится доверять заявлениям исполнителей услуг об их эффективности и качестве.

Неотделимость. В отличие от товара, услуга неотделима от потребления. Услугу нельзя произвести про запас, пока у потребителя не возникла в ней нужда.

Непостоянство качества (гетерогенность). Если каждый товар обладает родовыми или индивидуальными признаками, должен соответствовать стандартам и требованиям, то услуги носят индивидуальный характер. Это может быть связано как с уникальностью требований потребителя (в ремонт не могут принести одинаковую обувь с одинаковыми повреждениями), так и с влиянием множества неконтролируемых факторов, таких как нечетко сформулированные запросы потребителя, квалификация персонала, стоимость, степень ответственности исполнителя и т. д.

Скоротечность. Скоротечность определяет невозможность хранения, складирования, перепродажи или возврата услуги. Место в самолете или ресторане не может быть использовано или перепродано в более поздний срок.

Целевая аудитория – это те люди, которые заинтересованы в определенном продукте или услуге.

В большинстве своем какие-то продукты или услуги проектируются, исходя из тех потребностей или проблем, которые существуют у определенной группы людей или у компаний.

Под каждую услугу существует сегментированная целевая аудитория. Это определенная общность людей, которая заинтересована именно в покупке или заказе этого продукта.

Целевая аудитория выделяется из общей аудитории на основе различных характеристик, связанных с географическими, демографическими, экономическими, психологическими и поведенческими особенностями потребителей (см. таблицу 1).

В секторе розничных услуг потребители делят на самые разные целевые аудитории, среди которых наиболее часто выделяют такие, как молодежь, женщины, любители спорта и активного отдыха, пожилые люди, владельцы автомобилей, семьи с маленькими детьми, люди с высокими доходами, владельцы дач и загородных домов.

Целевая аудитория может быть широкой (например, все потребители мяса) или узкой (например, потребители сосок в низком ценовом сегменте).

Таблица 1. Основные характеристики целевой аудитории:

Демография	Пол, возраст, образование, социальное положение в обществе, национальность, размер семьи.
География	Страна проживания, численность населения, доступность СМИ, климат, развитие транспортной сети, качество жизни.
Экономика	Вид деятельности, уровень доходов, покупательная способность.
Психология	Интересы, темп жизни, темперамент, черты характера, образ жизни, система ценностей.
Поведенческие факторы	Мотивация к покупке, важность товара, интенсивность и опыт использования, привычка к бренду и фирме, гибкость в смене привычек или консерватизм.

Социально-демографическая структура общества

Социально-демографическая структура общества включает в себя совокупность взаимодействующих групп, выделяемых по признаку пола, возраста, генетических признаков, этнической и конфессиональной принадлежности, места проживания (город – село), образования, профессии, социальной группы.

При наложении демографических структур (половой, возрастной, семейной) на социальную образуются социально-демографические группы, занимающие неравное положение в социуме, по отношению к которым общество проводит разную политику.

Половая структура общества позволяет увидеть численное соотношение мужчин и женщин в обществе. Также половая структура оказывает существенное влияние на семейно-брачные отношения, рождаемость населения.

При исследовании возрастного состава населения обычно исходят из выделения таких возрастных групп: дети (от рождения до 14 лет); молодые люди (14–30 лет); люди зрелого возраста (30–60 лет), старики (люди старше 60 лет).

По генетическому признаку (признаку здоровья) обычно выделяют четыре группы населения: абсолютно здоровые люди, относительно здоровые, относительно больные и нетрудоспособные люди (инвалиды).

При делении населения на социально-демографические группы учитываются такие экономические характеристики, как образование, профессия, источник дохода, занятость.

«В нашей стране в качестве обобщающих показателей применяется число имеющих высшее профессиональное, неполное высшее профессиональное, среднее профессиональное, среднее общее (полное), среднее общее, начальное общее образование на 1000 человек населения в возрасте 15 лет и старше».⁸

Уровень доходов населения влияет на все демографические характеристики:

рождаемость, смертность, вступление в брак и расторжение брака.

«В состав населения по источникам средств существования входят следующие группы:

- работающие по найму (на предприятии, в организации, учреждении, фермерском хозяйстве, в обслуживании домохозяйств, у отдельных граждан);
- работающие не по найму (в собственном крестьянском, фермерском хозяйстве, на собственном предприятии, в личном подсобном хозяйстве и т. п.);
- получающие стипендии;
- получающие пенсии;
- живущие на доход от собственности;
- находящиеся на иждивении отдельных лиц;
- имеющие иной источник».⁹

Уровень занятости всех социально-демографических групп населения отражает мобильность трудовых ресурсов, показывающую готовность и возможность населения изменять социальный статус, профессиональную принадлежность и место проживания.

Специфика потребностей в финансовых услугах различного типа и особенности пользования этими услугами в зависимости от возраста / образования / дохода / географии

Рынки состоят из покупателей, которых отличают разные особенности. Разными могут быть потребности, ресурсы, географическое положение, покупательские отношения и привычки. Любую из этих переменных можно использовать для сегментирования рынка.

«Возможна разбивка рынка на группы на основе демографических переменных, таких как пол, возраст, размер семьи, этап жизненного цикла семьи, уровень доходов, род занятий, образование, религиозные убеждения и национальность. Демографические переменные – самые популярные факторы, служащие основой для выделения групп потребителей. Одна

8 Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – С. 119.

9 Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – С. 121.

из причин подобной популярности состоит в том, что потребности и предпочтения, а также интенсивность потребления товара часто тесно связаны с демографическими признаками».¹⁰

На рынке финансовых услуг, как и на любом другом рынке, разным категориям потребителей свойственны разные предпочтения. Примеры таких предпочтений отражают результаты опросов и исследований Национального агентства финансовой информации (НАФИ).

На сегодняшний день подавляющее большинство россиян (80%) включено в пользование банковскими услугами. Например, спрос на банковские услуги выше всего в Москве: об их использовании сообщили около 100% опрошенных жителей столицы. В среднем по стране этот показатель составляет 80%. При этом чем респонденты образованнее, тем спрос на банковские услуги выше.

Если в Москве потребительский кредит имеют только 6% опрошенных, то в других регионах России – каждый четвертый. Ипотечный кредит выплачивают 2% опрошенных москвичей, тогда как в регионах этот показатель вчетверо выше – 8%. А вот автокредиты в Москве более популярны: среди опрошенных ими пользуются 8%, в регионах же этот показатель ниже – 5%.

По данным опросов, среди людей с высшим образованием велика доля тех, кто предпочитает использовать для расчетов бесконтактные платежи – 43%, тогда как люди без высшего образования не так охотно пользуются этой услугой (их доля составляет всего 27%).

Об этой же тенденции говорят данные другого опроса. Большинство россиян, не имеющих ни одной банковской карты, – люди со средним специальным или ниже уровнем образования, а также молодежь в возрасте до 24 лет и люди старше 45 лет. Две и более карты чаще имеют респонденты с высшим образованием, а также представители среднего возраста – от 25 до 44 лет (более 40%). Регулярно используют большое количество карт люди

с высшим образованием в возрасте от 25 до 44 лет.

Сбережения «на старость» в наибольшей степени свойственно делать людям в возрасте 35–44 лет (58%). Депозитные вклады имеют 22% из опрошенных москвичей, но в среднем по России этот показатель намного ниже – всего 9%.

Услуга денежных переводов, по данным опросов, наиболее востребована у мужчин и у людей с высшим образованием. Доля пользователей страховых услуг максимальна среди 25–44-летних и составляет примерно две трети этой группы.

Соответствие структуры целевых групп возрастной/экономической структуре аудиторий СМИ различного типа

С точки зрения социологии, аудитория СМИ определяется как совокупность людей – адресатов журналистских произведений, возникающая на основе общности их информационных интересов и потребностей, а также форм, способов и каналов их удовлетворения. Исходя из этого, можно вывести определенные закономерности аудиторий разных типов СМИ по возрасту, образованию и доходу.

Аудиторию деловых СМИ (газеты «Ведомости», «Коммерсантъ», портал и телеканал РБК, журнал Forbes, агентства «РИА Новости», ИТАР-ТАСС, АК&М) составляют в большинстве своем люди с высшим образованием и доходом от среднего и выше, от 25 до 60 лет, с явным преобладанием мужчин. Аудитория СМИ общественно-политического характера (газеты «Комсомольская правда», «МК», «Аргументы и Факты», «Известия», телеканалы «Первый», «Россия», электронные газеты «Газета.ру», «Лента.ру») имеет менее четкие границы, но в ней преобладают люди без высшего образования, с доходом от среднего и ниже. Соотношение мужчин и женщин в аудитории данных СМИ приблизительно равное. С точки зрения возраста, в аудитории этих изданий намного выше доля людей от 50 лет и старше, чем у деловых СМИ.

Аудитория таблоидов, так называемой «желтой», или «бульварной» прес-

10 Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 71.

сы (порталы «Дни.ру», «Утро.ру», газета «Твой день» портал «Life» и телеканал «LifeNews»), тесно смыкается с аудиторией развлекательных СМИ (журналы «Cosmopolitan», «Maxim», телеканалы НТВ, Ren TV, «Домашний», СТС). Эта аудитория состоит преимущественно из подростков и молодежи от 12 до 20 лет и людей старше 50 лет. Аудиторию таких СМИ отличает низкий уровень образования и дохода и преобладание женщин.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Отчет «Алтайские ритейлеры и банкиры обсудили, как изменилось поведение потребителей и к чему это приведет» (портал Altapress.ru, 19.04.2017) подготовлен по итогам круглого стола, посвященного изменению потребительских предпочтений в сфере ритейла.

Во вступительной части материала обобщается итог наблюдаемых тенденций: «Средний класс в Алтайском крае расслоился: часть его стала относиться к эконом-сегменту, а часть сохранила верность дорогостоящему качеству, но ограничила объемы покупок».

Структура материала подчинена описанию наиболее заметных тенденций в поведении потребителей: текст разделен на главы с подзаголовками. Основная часть публикации построена на прямых высказываниях участников круглого стола, формулирующих тенденцию, которая затем анализируется в определенной главе, и в ней же дается прогноз наступления последствий для ритейлеров.

«Ливи Данелия, собственник магазина Мах Мага: «Кто покупал в Алтайском крае люксовую одежду? Все брали кредиты. В среднем в день у нас оформляли один кредит – на костюмы, ботинки на 50 тыс. рублей. За последний год мы оформили всего пять кредитов. Потребитель сегментировался. Остались те, кто может себе позволить. Их стало меньше, тратить они тоже стали меньше».

Этот подход повышает уровень доверия к материалу, так как, по сути, приводит экспертные оценки. В то же время ориентация исключительно на мнения отдельных участников рынка придает

публикации субъективный характер. Для повышения объективности следовало бы использовать данные статистики и социологических исследований, которые бы подтвердили, проиллюстрировали или опровергли высказывания участников круглого стола. Кроме того, такая подача материала затрудняет восприятие информации, поскольку набор прямых цитат не воспринимается как связанный текст, и читателю сложно проследить за логикой повествования.

Источник: <http://altapress.ru/story/altayskie-reteyleri-i-bankiri-obsudili-kak-izmenilos-povedenie-potrebiteley-199881>

Статья «Йога, танцы и гамак» («Российская газета», 20.04.2017) рассказывает о недостатке услуг, которые испытывает такая демографическая категория, как люди старше 50 лет. Информационным поводом для публикации стало научное исследование, посвященное запросам и потребностям этой категории населения.

Заголовок статьи вполне отвечает цели привлечь внимание читателя. Лид раскрывает тему: «Пенсионеры и люди предпенсионного возраста испытывают недостаток услуг, ориентированных именно на них, показало исследование Института трудового долголетия МИРБИС».

Во вступительной части описывается суть проблемы, которую выявило исследование: «Большинство россиян в возрасте от 50 лет и старше довольны товарами и услугами для людей старшего поколения. Правда, нареканий не вызывает лишь то, что есть в наличии. Многого попросту не хватает. В частности, около 35 процентов нуждаются в туристических услугах, 26 процентов – в спортивных услугах, а 18 – в косметических и парикмахерских услугах, нацеленных на людей старшего поколения».

Затем следует описание потребительской активности пенсионеров с использованием экспертных оценок и данных статистики: «По словам директора Института трудового долголетия МИРБИС Марии Захаровой, шесть из десяти опрошенных значительное внимание уде-

ляют своему здоровью, внешнему виду и правильному питанию. Меньше пожилые люди склонны посещать салоны красоты (9 процентов) и заниматься спортом (12 процентов). Тем не менее, в последние несколько лет в фитнес-клубах наблюдается рост аудитории «50+», рассказала «РГ» руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева».

В статье приводятся примеры услуг, предназначенных непосредственно для целевой потребительской аудитории, которую составляют люди старше 50 лет. Также отмечаются сферы потребления, где заметен недостаток услуг для этой категории населения.

Следует отметить отсутствие четкой структуры и логики повествования в материале. Журналист не пояснил, в чем конкретно состоят особые потребности в услугах возрастной категории старше 50 лет, и чем людей пенсионного и предпенсионного возраста не устраивают существующие предложения. Возможно, стоило детальнее остановиться на проблеме низких доходов и связанной с этим потребностью увеличения числа акций и предложений услуг по сниженным ценам. Однако такая трактовка противоречила бы вступительной части публикации, где возрастную категорию 50+ преподносят как весьма активных потребителей на рынке товаров и услуг.

Эти недостатки статьи обусловлены тем, что текст представляет собой пересказ исследования, обзор полученных данных, а не аналитический авторский материал.

Источник: <https://rg.ru/2017/04/20/pochemu-pensioneram-v-rossii-ne-hvataet-uslug-orientirovannyh-na-nih.html>

Расширенная заметка «Банки начали активнее кредитовать молодежь» (портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017) сообщает о новой тенденции в кредитной политике российских банков. Ключевая мысль отражена в заголовке. Информационным поводом послужили данные статистики Национального бюро кредитных историй (НБКИ): «Национальное бюро кредитных историй» проанализировало статистику по кредитованию физ-

лиц за первые 4 месяца 2017 года. Больше всего выросла доля заемщиков, которым еще не исполнилось 25 лет».

В заметке уточняется, как именно изменилась потребительская активность по географическому и возрастному принципу: «Новосибирская область занимает 16-ое место в списке регионов по росту доли молодежи среди заемщиков. Среди регионов-лидеров по этому показателю – республики Тыва и Алтай.

В среднем по России с января по апрель этого года, доля молодежи в общем числе заемщиков выросла почти на полпроцента». Также в заметке сравнивается уровень востребованности конкретных кредитных продуктов и выделяется наиболее популярный: «Граждане в возрасте до 25 лет, стали брать меньше автокредитов и ипотеки, и больше потребительских кредитов. Основным драйвером роста доли самых молодых заемщиков стал сегмент кредитных карт».

Эксперты в своих комментариях высказывают мнения по поводу роста спроса на кредитные карты среди молодежи.

«С помощью кредитной карты клиент может получить желаемый продукт или услугу здесь и сейчас. Теперь можно не откладывать покупку, чтобы накопить на нее деньги, нет необходимости тратить время на оформление дорогостоящих кредитов. У вас всегда в кошельке лежит «запасной кошелек»», – отметила Лебедева».

Другой эксперт связывает рост спроса на кредитные карты с политикой банков, целенаправленно продвигающих этот продукт среди молодежи: «Этот вид розничных кредитов позволяет банкам максимально эффективно управлять кредитным риском с целью минимизации собственных потерь. В том числе, за счет гибкого оперирования такими параметрами кредитов, как лимиты по картам», – отметил Викулин».

Материал соответствует всем требованиям, которые предъявляются к расширенной заметке по форме, подаче фактов, стилю изложения и логике повествования.

Источник: <http://nsk.rbc.ru/nsk/21/04/2017/58f9d6d69a7947982216f281>

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1990. – № 27, ст. 4295.
2. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
3. Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». —// Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
4. Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
5. Костерина Т. М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 191 с.
6. Каджаева, М.Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 400 с.
7. Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В.В. Витрянский, В.С. Ем, Н.В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 800 с.
8. Басовский Л. Е. Маркетинг: курс лекций. – М.: Инфра-М, 2008. – 224 с.
9. Финансы: учебник / Под ред. В. Г. Князева, В. А. Слепова. – М.: Магистр, 2008. – 654 с.
10. Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – 350 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Чем корпоративный сектор отличается от розничного?
2. Как в банковской сфере могут смешиваться розничный и корпоративный сектор?
3. Что отличает товар от услуги?
4. Какие основные характеристики присущи услугам?
5. С какими характеристиками связано определение целевой аудитории?
6. На чем основана демографическая структура общества?
7. Как определяется социально-демографическая структура общества?
8. Какие экономические характеристики учитываются при делении населения на социально-демографические группы?
9. Какие социально-демографические характеристики определяют предпочтения потребителей розничных финансовых услуг?
10. По каким социально-демографическим характеристикам различаются аудитории СМИ?

Методические рекомендации к лекции «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг»

Данная тема является обязательной, поскольку она раскрывает специфику розничного и корпоративного финансового бизнеса, целевых аудиторий сектора розничных услуг, потребностей в финансовых услугах и их использования разными целевыми аудиториями, а также освещения СМИ различных аспектов развития финансовой отрасли, в том числе предоставления финансовых услуг разным группам населения.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении принципиальных отличий розничного и корпоративного секторов финансовой отрасли, освоении ключевых особенностей и методов определения целевых аудиторий розничного сектора, а также получении навыков выбора целевых групп и структуры аудиторий СМИ, редактирования и подготовки медиатекстов, посвященных специфике финансового сектора.

Ключевые понятия: розничные услуги, ритейл, корпоративные услуги, сектор розничных услуг, сектор корпоративных услуг, B2C, B2B, физическое лицо, юридическое лицо, услуга, товар, требования к товару, требования к услуге, функциональность соответствия, надежность, долговечность, эстетичность, воспринимаемое качество, соответствие нормам и стандартам, нематериальный характер услуг, неосязаемость, неотделимость, гетерогенность, скоротечность, розничные банковские услуги, банковские корпоративные услуги, целевая аудитория сектора услуг, характеристики целевой аудитории, социально-демографическая структура общества, возрастная структура населения, экономическая структура населения, соответствие структуры целевых групп и аудиторий СМИ.

Умения

Студенты должны уметь:

- различать специфику розничного и корпоративного секторов;
- определять типовые розничные и корпоративные услуги банков;
- определять ключевые характеристики услуг;
- выделять целевую аудиторию финансовой услуги;
- выделять целевую аудиторию СМИ различных типов;
- определять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ о специфике финансовой отрасли;
- оценивать и редактировать материалы о финансовых услугах и финансовой отрасли.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- чем розничный и корпоративный секторы отличаются друг от друга;
- какова специфика сектора розничных услуг;
- какова специфика сектора корпоративных услуг;
- что входит в набор розничных банковских услуг;
- что находится «в портфеле» банковских корпоративных услуг;
- каковы принципиальные отличия услуг от товаров;
- основные требования к товарам;
- основные требования к услугам;
- в чем специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг;
- что представляет собой социально-демографическая структура общества;
- в чем специфика потребностей пользователя в финансовых услугах в зависимости от принадлежности к той или иной социально-демографической группе; как СМИ различного типа соответствуют своей целевой аудитории.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление знаний о специфике финансовой отрасли;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности учета интересов разных групп потребителей;
- осознание важности профессиональной деятельности журналиста в расширении охвата населения финансовыми услугами.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) подразумевает усвоение теоретического материала о специфике финансовой отрасли, обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно задать студентам вопрос о видах розничных и корпоративных банковских услуг, затем перейти к изложению лекционного материала.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и озвучить выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

АЛТАЙСКИЕ РИТЕЙЛЕРЫ И БАНКИРЫ ОБСУДИЛИ, КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И К ЧЕМУ ЭТО ПРИВЕДЕТ

Портал Altapress.ru, 19.04.2017

Средний класс в Алтайском крае раскололся: часть его стала относиться к эконом-сегменту, а часть сохранила верность дорогостоящему качеству, но ограничила объемы покупок. Потребители в целом стали вдумчивее относиться к тратам, констатировали 14 апреля участники круглого стола, организованного ИД «Алтапресс» и посвященного изменению потребительских предпочтений в сфере ритейла. В ходе дискуссии участники рынка отчетливо обозначили несколько трендов.

«Расслоение» среднего класса

Кризис 2014 года перетасовал состав разных групп потребителей. Средний класс и вовсе «расщепился».

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Основное повышение цен произошло в 2014-м, оно составило 15%. Было состояние паники: ты видишь, как меняются входные цены, и понимаешь, что зарплата таким же образом не растет. Мы делим наши товары на сегменты: эконом, эконом плюс, средний, средний плюс и премиум. В какой-то момент мы поняли, что товаров «эконом» не стало, они перешли в «эконом плюс».

По словам Филипчук, средний класс разделился на две части: одна, большая, ушла в нишу «эконом», другая, напротив, в более дорогую категорию. «Наблюдается падение потребления как таковое», – отметила руководитель «Новэкса».

Впрочем, она подчеркнула, что импульсные покупки остались. В основном у женщин, которые составляют львиную долю аудитории сети.

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

В чем-то себя ограничивая, они тем не менее берут какую-то мелочь – доставить себе радость.

Тенденцию подтверждает и Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер: «Безусловно, произошла переориентация на более доступные продукты. Замена импорта на отечественное тоже произошла, и не всегда с потерей качества. Скажем, алтайская моцарелла, на мой взгляд, не хуже итальянской».

По словам Ракшина, тренд переориентации коснулся и общепита – здесь люди тоже ищут доступные форматы.

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Посмотрите, «Грильница» рвет рынок. В любое время там битком. А некогда популярные рестораны закрылись – «Карт Бланш», «Крем».

Изменение потребительских привычек почувствовали и продавцы товаров премиум-класса.

Ливи Данелия, собственник магазина Max Мага:

Кто покупал в Алтайском крае люксовую одежду? Все брали кредиты. В среднем в день у нас оформляли один кредит – на костюмы, ботинки на 50 тыс. рублей. За последний год мы оформили всего пять кредитов. Потребитель сегментировался. Остались те, кто может себе позволить. Их стало меньше, тратить они тоже стали меньше.

По словам Данелии, с рынка люксовых брендов почти ушли мужчины: «Они всегда были экономнее, тратили неэмоционально. Они дожидались скидок и тогда покупали. Сейчас и со скидкой не покупают».

Однако, надеется он, вскоре ритейл начнет показывать рост: и одежда, и другие

вещи изнасятся, их все равно нужно будет менять.

Впрочем, продавцы говорят, что рассуждать об изменении поведения покупателей только в русле кризиса – слишком узко.

Постоянно все меняется: в моде, в культуре», – подчеркнула Елена Филипчук. «Помимо изменения экономической ситуации, есть еще и перестроение потребительских привычек. Со сменой поколений это станет более заметно. Следующим этапом станет, как мы предполагаем, полный уход всего, что только возможно, в интернет», – продолжил Ракшин.

Миграция в интернет

7% товарооборота магазина «Декатлон» в Барнауле приходится на торговлю через интернет.

Это четвертое место среди 51 магазина, работающего в России, сообщил директор барнаульского магазина Алексей Созинов. «Еженедельно нам доставляют около 200 товаров, которые заказывают через интернет и забирают у нас», – сказал он. Впрочем, отвечая на вопрос коллег, он оговорился, что большая часть товаров, покупаемых через интернет, – те, которых нет в наличии в самом магазине.

«Новэкс» тоже достаточно активно развивал свою интернет-площадку. Однако сейчас взял небольшую паузу в ее продвижении.

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Готовность рынка должна быть соразмерна вкладу. Этот рынок не развит в нашем сегменте. Мы торгуем товарами первой необходимости, которые очень просто купить в магазине. В интернете хорошо продаются товары, которые планируются, взвешиваются по цене. Бытовая техника, например. Но если у вас закончилась зубная паста и любимый крем для рук, то вам ничего не стоит зайти в магазин.

Кроме того, считает Филипчук, необходимо дать целевой аудитории время вырасти: «Молодежи делать покупки через интернет приятнее и естественнее. Эти люди вырастут, обзаведутся семьей, у них появятся свои потребности, но модель поведения уже будет сформирована».

У продавцов люксовых товаров интернет «откусил» самый дорогой сегмент – вещи от 3 тыс. евро.

Ливи Данелия, собственник магазина Мах Мага:

Но проблема в том, что были успешные и неуспешные попытки. Вот пальто не подходит по размеру. Куда с ним? Отправлять обратно? Процедура длится около четырех месяцев. Интернет-магазин в среднем дает 10–15% экономии. Но не дает общения.

На это указал и Евгений Ракшин: «Как бы ни был развит интернет, как бы ни менялись привычки, как бы наши дети ни были вовлечены в онлайн, в любые времена нужно место, где можно собираться вместе. Мы все-таки люди. Даже приобретенную по интернету кофточку нужно «выгулять». Поэтому первостепенным станет вопрос сервиса, который будет представлен в этом месте».

Приоритет развлечений в ТЦ

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Ориентация идет на сферу досуга. Это было понятно и раньше, но сейчас стало еще более заметным. У людей может не быть свободных денег, чтобы приобрести еще одну пару джинсов или обуви. Но они перестали воспринимать покупку одежды как некий функционал. Это форма проведения досуга.

Кроме того, он подчеркнул, что сегодня организацию ряда развлекательных опций внутри ТЦ могут потянуть или крупные сети, причем необязательно московские, или сам девелопер, который развивает площадку. По словам Ракшина, сегодня в ходе подготовки к запуску ТЦ Galaxy он занимается организацией крупнейшей в городе детской зоны развлечений. Это потребует инвестиций 180 млн рублей. В ТЦ «Пионер» управление кинотеатром также взял на себя собственник ТЦ.

Мода на здоровье

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Люди перестают жить только сегодняшним днем, а хотят жить как можно дольше, как можно красивее, а для этого нужно здоровье. Мы эту тему отследили: вве-

ли новую категорию «здоровое питание», очень хорошо у нас отработана «натуральная косметика».

Ритейлеры отдельно обсудили тему взаимодействия с алтайскими производителями экопродукции. Найти поставщиков непросто. Так, Филипчук рассказала, что пыталась сотрудничать с одним из бийских производителей. Однако выяснилось, что поставщик практически все партии отправляет в Москву. «А расширяться нет либо амбиций, либо возможности», – предположила она. Евгений Ракшин добавил, что еще одним препятствием является отсутствие у производителей необходимых для сети объемов.

Ливи Данелия отменил высокую стоимость местной продукции как препятствие к ее широкому распространению.

Ливи Данелия, собственник магазина Мах Мага:

Я очень люблю алтайское. Но мраморное мясо у нас в закупе начинается от 1,5 тыс. рублей. Дороже «Мираторга»! С чем это связано? С натуральностью? Или большими накладными расходами, которые существуют в силу плохой логистики, малыми объемами и большой затратной частью? Это изначально делает местную продукцию не конкурентоспособной.

Взвешенный подход

Подход к кредитованию со стороны покупателей стал менее импульсивным. «Люди начали более тщательно взвешивать, для чего они берут кредит, как будут его погашать», – говорит Светлана Сапожникова, директор барнаульского офиса «Банка Акцент».

Вместе с тем, подчеркнула Эльвира Вебер, управляющая ВТБ24 в Алтайском крае, модель поведения населения изменилась – с накопительной на потребительскую. «С середины 2016 года мы видим, что потребители стали чаще приходиться за кре-

дитами, чем размещать свои средства. Но динамики 2011–2013 годов мы еще не достигли».

Выкручивание рук

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Есть тенденция к снижению арендных ставок, максимальное выкручивание рук со стороны арендаторов. Одни сокращают свои форматы, другие видят будущее только в интернете, а третьи исповедует такую позицию: вы сделайте все, а мы, может быть, поставим свои товары.

Спортивный край

Алексей Созинов, директор магазина «Декатлон» в Барнауле:

В Барнауле 11 футбольных лиг. Число команд хоккеистов по отношению к началу 2016 года выросло в два раза. Если брать сравнимые с барнаульскими магазины сети в Ульяновске, Уфе, в Подмосковье, то здесь процентов на 10 выше сфера фитнеса, плавание, горнолыжка. Летом мы ожидаем спрос на палатки, велосипеды. Зимой было много лыжников. Беговые лыжи берут комплектами. А горные, я так предполагаю, предпочитают арендовать, покупают в основном экипировку.

Можно и без табуретки

Андрей Кенигсберг, собственник мебельной компании «Аргус»:

Эти два года показали, что мебель – не предмет первой необходимости. Без табуреток или нового шкафа можно обойтись. Люди переориентировались на повседневные потребности. Раньше нам помогали банки, сейчас перестали. Соответственно, мы даем рассрочку за счет собственного накопления. У нас маржинальность упала в два-три раза.

Круглый стол прошел в ресторане «Ползунов».

ЙОГА, ТАНЦЫ И ГАМАК

Есть ли жизнь после 50-ти и чего не хватает, чтобы она была

Портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017

Пенсионеры и люди предпенсионного возраста испытывают недостаток услуг, ориентированных именно на них, показало исследование, которое проводилось Институтом Трудового долголетия МИРБИС и социально-ориентированным Проектом «50 ПЛЮС».

Большинство россиян в возрасте от 50 лет и старше довольны товарами и услугами для людей старшего поколения. Правда, нареканий не вызывает лишь то, что есть в наличии. Многого попросту не хватает. В частности, около 35 процентов нуждаются в туристических услугах, 26 процентов – в спортивных услугах, а 18 – в косметических и парикмахерских услугах, нацеленных на людей старшего поколения. Сегодняшние пенсионеры уже не те, что были раньше. Половина «молодых» пенсионеров продолжают работать после наступления пенсионного возраста. «Если считать тех, кто работают хотя бы какую-то часть года, то таких треть и даже больше», – говорит Юрий Горлин, заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС.

«Естественно, они более чем активны. Есть и другая часть пенсионеров, которые не работают, но все равно продолжают оставаться социально активными – они ходят в театры, на выставки, занимаются общественной деятельностью», – продолжает эксперт.

Пенсионеров рано списывать со счетов. В условиях быстрого старения населения – а по данным Росстата, к 2025 году доля людей старше пенсионного возраста составит 27 процентов – старшее поколение становится, если уже не стало, потенциальной целевой аудиторией для бизнеса из самых разных отраслей.

Среди развлечений граждане «50+» предпочли групповые путешествия, танцевальные классы и клубы знакомств

По словам директора Института трудового долголетия МИРБИС Марии Захаровой, шесть из десяти опрошенных значитель-

ное внимание уделяют своему здоровью, внешнему виду и правильному питанию. Меньше пожилые люди склонны посещать салоны красоты (9 процентов) и заниматься спортом (12 процентов). Тем не менее в последние несколько лет в фитнес-клубах наблюдается рост аудитории «50+», рассказала «РГ» руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева.

В ответ появляются различные реабилитационные программы, йога или аквааэробика для пожилых. «Постепенно в эту аудиторию начинают входить успешные, состоявшиеся в 1990–2000-е годы люди, которые привыкли к определенному уровню жизни, много путешествуют и на примере своих западных сверстников знают, насколько интересной и насыщенной может быть жизнь и в зрелом возрасте», – говорит она. На тенденцию реагируют и туроператоры. Уже появились и льготные туры для путешествующих туристов «55+», правда, в основном, в бархатный сезон.

Тем не менее сегодня доля товаров для потребителей «50+» на российском рынке не превышает 15–20 процентов. «К сожалению, люди старше 50 лет – не самые обеспеченные, поэтому покупательская способность у них невысока. Компании и так делают скидки для своих сотрудников и членов их семей, реализуют различные социальные программы. Но сейчас бизнес не так хорошо себя чувствует, чтобы предлагать такие товары и услуги, которые, возможно, хотела бы получить эта категория населения, хотя для гражданского общества очень важно, чтобы люди, выходя на пенсию, имели возможность попутешествовать хотя бы внутри страны», – отмечает Юрий Савелов, член президиума «ОПОРЫ России».

Также у людей старшего поколения востребованы услуги здравоохранения более качественного уровня – доступность санаторного лечения, передвижной медпункт, комплексное обследование состояния здоровья, лечение за границей.

Среди развлечений граждане «50+» предпочли бы групповые путешествия, в том числе кругосветные, танцевальные классы и клубы знакомств.

Треть людей (33 процента) испытывают потребность в товарах медицинского назначения, ориентированных на граждан старшего поколения, еще 23 процента нуждаются в специализированных услугах социального обеспечения.

Вместе с тем многие отмечают финансовые трудности, в связи с чем мечтают иметь возможность взять кредит без процентов или использовать 50-процентную скидку в магазинах хотя бы раз в месяц. «Конечно, бизнес готов поддержать эту группу, но это было бы возможно только в тех условиях, когда он сам будет чувствовать себя неплохо, – отмечает Юрий Савелов. – Сейчас он еле держится на плаву, а здесь нужно думать о выпуске новой продукции, которая должна быть в первую очередь качественной и недорогой, и без государственной поддержки здесь не обойтись. У бизнеса сейчас просто нет средств, чтобы выделить для этой группы какие-то преференции».

Но деньги пенсионеры готовы зарабатывать и сами. «Около 45 процентов из них предпочли бы пойти на образовательные курсы, чтобы актуализировать профессиональные знания, или освоить новую специальность», – отметила Мария Захарова. Как говорится, в 50 жизнь только начинается.

У четырех из ста пожилых людей есть «товар мечты», который они обязательно купили бы, будь он в продаже. «Среди ответов встречаются как разнообразные, весьма инновационные варианты, например, одежда с подогревом, ортопедическое кресло-качалка, удобный складной велосипед, электронный гамак или безоперационный протез для ноги, так и желание приобретать более качественные продукты, вещи и обувь из натуральных материалов по доступной цене», – сообщается в исследовании.

Потребность в «услуге мечты» испытывают около 6 процентов респондентов. Она может дополнять сервис обслуживания, но должна быть обязательно бесплатной: доставка купленных продуктов до дома, Интернет в роуминге или фитнес-услуги.

БАНКИ НАЧАЛИ АКТИВНЕЕ КРЕДИТОВАТЬ МОЛОДЕЖЬ

«Национальное бюро кредитных историй» проанализировало статистику по кредитованию физлиц за первые 4 месяца 2017 года. Больше всего выросла доля заемщиков, которым еще не исполнилось 25 лет

Портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017

Новосибирская область занимает 16-ое место в списке регионов по росту доли молодежи среди заемщиков. Среди регионов-лидеров по этому показателю – республики Тыва и Алтай. Такие данные приводит в своем исследовании НБКИ.

В среднем по России с января по апрель этого года, доля молодежи в общем числе заемщиков выросла почти на полпроцента.

Граждане в возрасте до 25 лет, стали брать меньше автокредитов и ипотеки, и больше потребительских кредитов. Основным драйвером роста доли самых молодых заемщиков стал сегмент кредитных карт.

Генеральный директор НБКИ Александр Викулин назвал более активное привлечение банками молодежи «новой тенденцией на рынке розничного кредитования».

Руководитель кредитно-кассового офиса «Сибирь» АО «Альфа-Банк» в Новосибирске Наталья Лебедева рассказала РБК Новосибирск, что в «Альфа-Банке» наблюдают увеличение количества держателей кредитных карт среди заемщиков до 25 лет. Лебедева связывает это с ростом предложения на потребительском рынке и удобством пользования кредитными картами.

«С помощью кредитной карты клиент может получить желаемый продукт или услугу здесь и сейчас. Теперь можно не откладывать покупку, чтобы накопить на нее деньги, нет необходимости тратить время на оформление дорогостоящих кредитов. У вас всегда в кошельке лежит «запасной кошелек»», – отметила Лебедева.

Викулин считает, что люди в возрасте до 30 лет – одна из самых рискованных категорий заемщиков. Не только в силу нестабильного дохода, но и по причине недостаточного жизненного и профессионального опыта и, соответственно, не слишком дисциплинированного отношения к своим кредитным обязательствам. Применение кредитных карт для банков – это способ застраховаться от рисков.

«Этот вид розничных кредитов позволяет банкам максимально эффективно управлять кредитным риском с целью минимизации собственных потерь. В том числе, за счет гибкого оперирования такими параметрами кредитов, как лимиты по картам», – отметил Викулин.

Несмотря на риски, Наталья Лебедева считает эту категорию заемщиков перспективной.

ЛЕКЦИЯ «РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

СМИ как инструмент обеспечения информированного выбора потребителей. Основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы

Российское законодательство обязывает предоставлять информацию об услугах их поставщиков. Так, по Закону «О защите прав потребителей», исполнитель или продавец обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию об услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Таким образом, потребителю гарантируется информированный выбор: свобода выбора товара или услуги после изучения всей предоставленной информации о нем.

Но если информация о товарах доводится до сведения потребителей в доступной форме – в виде технической документации, на этикетках, маркировкой, то в случае, когда речь идет о финансовых услугах, потребитель может полагаться только на их описание в рекламных материалах и на ту информацию, которая изложена в договоре. Неспециалисту очень сложно разобраться не только в различиях одинаковых финансовых услуг, предоставляемых разными организациями, но зачастую и в самой сути предлагаемой услуги.

«Принципиально важным является то, что бремя принятия сложных финансовых решений сегодня лежит на потребителе. Даже для очень образованного человека эта задача становится трудно-выполнимой, а учитывая активное внедрение инновационных продуктов и изменение технологии предоставления финансовых услуг, в сочетании с ограниченной возможностью для оценки альтернатив, – невыполнимой. Первостепенной причиной пассивного поведения граждан на рынке финансовых услуг является низкий уровень грамотности населения в финансовых вопросах, отста-

вание процесса изучения основ финансового рынка от темпов развития самого рынка.»¹.

Проще говоря, все, что сложнее банковского депозита и кредита, потенциальным потребителям кажется чересчур сложным и потому отвергается.

Этим объясняется слабое распространение в России таких популярных на Западе форм коллективных инвестиций, как паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Непонимание и подозрительное отношение к финансовым компаниям ограничивает использование населением возможностей, которые предоставляет доверительное управление, и таких финансовых продуктов, как индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и накопительное страхование.

Учитывая проблему с информированным выбором потребителей в сфере финансовых услуг, большое значение приобретает работа СМИ по повышению финансовой грамотности населения. Публикуя материалы разъяснительного характера, СМИ доносят до потребителей реальные свойства и условия по тем или иным финансовым инструментам, а также связанные с ними риски.

У многих СМИ существуют постоянные рубрики в формате «финансовый ликбез», которые нацеливают потребителей сравнивать условия предложений разных финансовых организаций. Особенно эффективны в этом плане материалы СМИ, посвященные описанию проблем, с которыми сталкиваются потребители в сфере финансовых услуг, на конкретных примерах.

«Многие потребители способны собрать информацию, но в силу ее специфичности не могут понять и истолковать

1 Третьяков М.М., Ивлев Г.С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг. // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – №1 (26). – С. 39–42.

полученные данные или интерпретируют их неверно. Большую роль в повышении осведомленности и понимания всех выгод использования финансовых услуг играют независимые источники информации. Многие периодические издания имеют разделы, посвященные обзорам финансовой сферы, а некоторые общественные организации предоставляют дополнительную информацию о финансовых продуктах и дают ценные рекомендации. Для отдельных потребителей они являются более ценным источником информации, чем собранные ими самостоятельно сведения»².

Именно поэтому общественно-политические СМИ постоянно ведут просветительскую работу со своей аудиторией. При этом очень важно, чтобы СМИ придерживались принципов объективности и предоставления всей полноты информации о финансовых услугах.

В России же сложилась порочная практика подавать под видом просветительской рекламную информацию об услугах конкретной компании, причем в некоторых случаях для усиления рекламного эффекта очерняются конкуренты рекламодателя.

Кроме того, подавая рекламную информацию под видом просветительской, СМИ умалчивают о недостатках и проблемах, связанных с тем или иным финансовым продуктом. Например, описывая выгоды от инвестирования в ценные бумаги через посредничество управляющей компании либо с помощью онлайн-сервиса, авторы публикаций умалчивают о рисках, связанных с инвестированием, и о том, что брокер не несет ответственности за убытки.

Другой проблемой является низкий уровень компетентности самих журналистов в сфере финансовых услуг, что в сочетании с низким уровнем профессионального мастерства приводит к тому, что такие материалы не просвещают аудиторию, а вводят ее в заблуждение. Если

журналист ощущает, что ему недостает знаний о финансовом рынке, он обязан тщательно изучить вопрос с помощью экспертов и убедиться в том, что правильно понял тему, которую намерен освещать.

Инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации (тестирование, реклама, чужой опыт, эксперты и посредники, рейтинги и т. д.)

Процесс принятия решения о приобретении финансовых услуг имеет свои особенности. Протестировать финансовые услуги невозможно, поэтому выбор приходится делать на основе информации, которую приходится принимать на веру: рекламы, чужого опыта, данных рейтингов, мнения экспертов.

Реклама, как источник информации для принятия решения о выборе финансовой услуги, очень часто вводит потребителей в заблуждение. Хотя российский закон о рекламе предъявляет жесткие требования к содержанию рекламных сообщений, участники финансового рынка используют способы обойти ограничения и привлекают клиентов недостоверными сведениями.

Например, Федеральный закон «О рекламе» установил, что реклама финансовых услуг не должна «содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора». Однако это не мешает, например, брокерским компаниям использовать такие обтекаемые формулировки как «С нами зарабатывают миллионы» или «Проверенные инвестиционные решения», внушающие ложную уверенность в гарантии дохода. Особенно много нарушений в этом плане позволяют себе форекс-трейдеры, обещающие «гарантированный доход».

Еще закон о рекламе требует: «Если реклама услуг, связанных с предоставлением кредита или займа, использованием им и погашением кредита или займа, со-

2 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.

держит хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость, такая реклама должна содержать все остальные условия, определяющие полную стоимость кредита (займа)».

Однако ставка по кредиту для конкретного заемщика чаще всего отличается от той ставки, которая указана в рекламном описании кредитных продуктов, при этом закон не нарушается, так как в рекламе будет написано, например, «ставка от 8%». Но понятно, что потребитель будет делать выбор именно на основе той ставки, которую увидел в рекламе, хотя лично для него она может оказаться значительно выше.

То же самое происходит с рекламой депозитов: рекламируется наивысшая ставка, для которой, например, необходимо положить на счет не менее 100 тыс. рублей, а для вкладчиков, не обладающих такой суммой, ставка будет ниже.

Если банк рекламирует услугу обезличенного металлического счета (ОМС), то в рекламе говорится о преимуществах этого продукта, но умалчивается о том, какие расходы на конвертацию валюты придется платить владельцу счета при покупке металлов.

Отличительная черта услуг финансового характера состоит в том, что потребитель при выборе может лишь условно использовать опыт других людей, поскольку такие услуги приобретаются, исходя из совершенно разных целей и задач, и подбираются под индивидуальные обстоятельства. Для выбора финансовых услуг используется опыт людей из круга общения: семья, друзья, коллеги, знакомые, аудитория в социальных сетях, в блогах и т. д.

«Финансовые услуги в основе своей абстрактны и приобретают зримые черты посредством договорных отношений. По сравнению с другими товарами и услугами определение и сопоставление их качества требуют от клиента довольно высокой экономической культуры. Услуги эти, как правило, комплексные, и зачастую потребители испытывают значительный риск при принятии решения о них. Кроме того, многие финансовые услуги (типа пенсионного обслуживания,

страхования) индивидуальны и приспособлены к особым жизненным обстоятельствам, следовательно, уменьшается вероятность использования потенциальным потребителем опыта других»³.

Например, условия накопительного страхования жизни учитывают состояние здоровья и возраст потребителя, поэтому для клиентов разного возраста и условия могут быть совершенно разными. Также индивидуальный характер носят запросы потребителя.

В частности, при выборе ипотечной программы имеют значение размер собственных средств для первоначального взноса, уровень дохода, размер займа – в этом случае ориентироваться на опыт других потребителей, с другими возможностями и потребностями можно лишь до определенной степени.

Не стоит забывать и о психологическом аспекте выбора услуг. Так, «люди предпочитают оказывать больший интерес и, следовательно, внимание информации, совпадающей с их взглядами (это отклонение в поведении возникает из-за неспособности отказаться от мнения и/или убеждения). Как объяснение предрасположенности людей, может служить наше мышление стереотипами (это отклонение в поведении возникает из-за создания аргумента на основе непредставительной выборки) и стремление людей к сравнению – таким образом, за основу для сравнения очень часто могут принимать явления с другой природой, а также те, которые произошли в другом контексте»⁴.

Многим финансовым услугам к тому же свойственен длительный срок реализации, и пока срок действия услуги не завершился, оценить ее качество в полной мере невозможно. Соответственно, чужой опыт бесполезен, если в качестве примера берется услуга, реализованная

3 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг. // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

4 Мордашкина Ю.Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений. // «Российское предпринимательство». – 2013. – №9 (231). – С. 49–54.

не до конца. Допустим, родственник рекомендует вам НПФ, потому что он показал высокую доходность в прошедшие годы. Однако в последующие годы доходность по пенсионным накоплениям может снизиться, к примеру, из-за смены собственника и ухода команды специалистов, и общий результат инвестирования окажется ниже среднего по рынку.

Многие услуги финансового характера используются непрерывно (банковские счета, пластиковые карты), а следовательно, предполагают долговременные отношения между потребителем и финансовой организацией.

Иначе говоря, предполагаемые выгоды от финансовой услуги могут быть оценены только в долгосрочной перспективе. Это уменьшает способность потребителя оценить услугу, то есть выявить разницу между ожидаемым и реальным.

Поэтому, оценивая чужой опыт по использованию финансовых услуг, необходимо проанализировать, насколько он подходит в той или иной конкретной ситуации.

«Хотя большинство участников финансового рынка имеют одинаковый доступ к информации, результаты от принятых ими решений в своем большинстве не совпадают. Основная причина таких расхождений заключается в присущей от природы индивидуальности людей, принимающих решения, уникальности мышления. В соответствие с этим, главным умением для принятия решения и наиболее прибыльного, и наименее рискованного можно назвать способность адаптировать общеизвестные истины»⁵.

Существует ряд источников, помогающих принять рациональное решение. В первую очередь, это рейтинги и ранкинги, отражающие надежность, масштабность и успешность финансовых организаций.

Рейтинг – это таблица, которая характеризует соотношение значимости, места, веса, позиции организации по срав-

нению с другими организациями той же отрасли. Ранкинг – это таблица, выстроенная на основе четко заданного критерия, имеющего количественное выражение (размер собственного капитала, уровень доходности по инвестициям и т. п.).

Таким образом, рейтинг – это результат работы специалистов, владеющих основами маркетинга, социологии и базовыми принципами математической статистики, в то время как для сбора ранкинговой информации достаточно наличие телефона, базы данных организаций интересующей отрасли и выбора подходящего критерия, который может быть привлекателен, в первую очередь, для конечного потребителя.

Рейтинги и ранкинги составляют профессионалы, такие как объединения профессиональных участников рынка ценных бумаг или Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) или рейтинговые агентства, инвестиционные компании или агентства финансовой информации (RusBonds, Investfunds, Quote, Allinvestents.ru, АК&М, «Агентство страховых новостей»).

Кроме того, рейтинги и ранкинги участников финансового рынка составляют Центральный банк РФ и Пенсионный фонд РФ.

Информационные порталы о финансовых услугах, такие как «Сравни.ру», составляют ранкинги на основе информации, ценной для потребителей. Наиболее популярны ранкинги банков по величине депозитных ставок и ставок по кредитам.

Кроме того, существуют т. н. «народные рейтинги», основанные на отзывах потребителей – в этом случае место организации зависит от соотношения положительных и отрицательных оценок. Такие рейтинги публикуются на сайтах, посвященных различным финансовым услугам.

Помимо рейтингов, на выбор потребителя могут повлиять экспертные мнения. С ними можно ознакомиться в изданиях соответствующей тематики, на интернет-порталах, посвященных финансам, а также на сайтах и в авторских колон-

5 Мордашкина Ю.Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений. // «Российское предпринимательство». – 2013. – №9 (231). – С. 49–54.

ках блогеров-экономистов. В периодической печати и в интернет-СМИ нередко встречаются специальные рубрики «Вопрос – ответ». Компетентные комментаторы помогают пользователям разобраться в проблеме или информируют о финансовом продукте.

Однако следует помнить, что мнение эксперта будет объективно только до определенной степени, поскольку он, как правило, высказывается о предмете дискуссии в целом, отстаивая позицию конкретной организации или всей отрасли услуг, в действительности же ситуация может оказаться несколько другой.

Выбор оптимальных конфигураций коммерческих предложений с нелинейными ценами

Чтобы сделать оптимальный выбор финансовой услуги, потребителю необходимо понимать ее сущность и то, как именно разные условия влияют на конечный результат. «Финансовые услуги раскрывают свои реальные результаты за пределом момента покупки; они нередко требуют ответственности от потребителей финансовых услуг за конечный результат»⁶.

Оценка качества финансовых услуг зависит от критериев, по которым осуществлялся отбор информации. Однако потребителю сложно сравнивать характеристики одного и того же финансового продукта у различных организаций, поскольку в большинстве случаев условия их предоставления не стандартизованы, и сравнивать их параметры затруднительно для несведущего человека.

«Ему сложно собирать и интерпретировать информацию о финансовых услугах. Он скорее склонен доверять опыту других потребителей, чем информации, предоставляемой организацией – поставщиком финансовых услуг. Ситуация усложняется отчасти из-за нежелания финансовой организации упростить процесс их сравнения»⁷.

6 Третьяков М. М., Ивлев Г. С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – № 1 (26). – С. 39–42.

7 Титова В. А., Федорец М. Н. Специфика поведе-

Например, в договоре страхования одни и те же риски у разных компаний могут формулироваться по-разному или сам набор рисков может отличаться. То же самое можно сказать про банковский депозит и кредит – набор условий или изменение процентной ставки в зависимости от того или иного условия у разных банков происходит по-разному. Например, один банк предлагает кредит по более низкой ставке, но повышает ее, если заемщик не может подтвердить свой доход справкой по форме 2-НДФЛ, кроме того, у одного банка ставка по кредиту зависит от суммы первоначального взноса, а у другого – от срока погашения. Сравнить, какой вариант будет выгоднее, потребителю непросто.

«Поскольку сущность финансовых услуг в некотором роде стимулирует инертность потребителя, степень вовлеченности, с которой происходит поиск информации потребителем, невысока. Даже когда потребители стремятся быть более активными в процессе принятия решения о приобретении финансовой услуги, сбор и анализ информации представляют для них определенные трудности»⁸.

Даже такой распространенный продукт, как банковский депозит, при ближайшем рассмотрении является весьма сложной структурой.

Прежде всего, при выборе депозита потребителя, конечно же, интересует его доходность. Однако она напрямую зависит от суммы предполагаемого депонирования средств и его срока. То есть начинают действовать дополнительные факторы, хотя их пока что можно считать линейными – чем выше сумма и дольше срок, тем выше доходность.

Но потом вступают в силу нелинейные факторы, когда при выборе конкретного предложения необходимо ответить на следующие вопросы: разрешено ли пополнение депозита в течение срока его

ния потребителей на рынке финансовых услуг. // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.

8 Титова В. А., Федорец М. Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.

действия (если да, то на каких условиях), капитализируется или выплачивается процентный доход по депозиту (если да, то с какой периодичностью), возможно ли досрочное полное или частичное снятие денег с депозита.

Значение этих факторов для разных потребителей имеет разный вес, и в итоге клиент делает свой выбор, исходя из собственных предпочтений. Но очевидно, что рациональное решение примет более информированный потребитель, осведомленный обо всех характеристиках финансового продукта.

Зачастую сравнить различные виды финансовых услуг весьма сложно из-за неполной информации о них, в частности, при проведении агрессивных рекламных кампаний, когда используется пресловутый мелкий шрифт, призванный затруднить анализ реальной стоимости услуги и условий ее предоставления. При этом стоит помнить, что «...приобретение дополнительной информации требует издержек, что является ценовым ограничением. Время, в течение которого необходимо принять решение, – также ресурсное ограничение»⁹.

Услуги, включающие элемент консультирования или требующие управления при их осуществлении (например, финансовое планирование, налоговое консультирование или доверительное управление), достаточно сложно оценить даже после их приобретения.

«Поэтому потребители скорее склонны оценивать саму организацию, предоставляющую услуги, нежели непосредственно финансовые услуги, и полагаться только на репутацию и надежность организации. Поскольку для поиска информации, необходимой для оценки преимуществ отдельной финансовой организации, требуется много сил и времени, они предпочитают остаться с тем финансовым учреждением, которое его обслуживало ранее, а не затрачивать усилия на оценку альтернативных организаций – поставщиков финансовых услуг. Таким обра-

зом, у клиентов существуют значительные трудности относительно выбора как непосредственно самой финансовой услуги, так и финансовой организации ее предоставляющей»¹⁰.

Таким образом, в сфере финансовых услуг потребитель редко делает выбор путем сравнения характеристик предложений разных организаций. По сложившейся традиции выбор финансового продукта или услуги обусловлен рекомендациями других людей, рекламой и доверием к организации-поставщику услуг.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «Какой кредит жизни не повредит?» («Комсомольская правда», 31.03.2017) относится к числу типичных материалов из серии «финансовый ликбез». В заголовок вынесен актуальный для населения вопрос: какую кредитную программу предпочесть, чтобы получить деньги на выгодных условиях. В интервью с представителем банка отражены несколько важных моментов: как правильно заявителю рассчитать финансовые возможности, чтобы кредит не стал непосильным бременем, как оформить договор и погашать кредит удаленно. Эксперт напоминает, что в России нет никаких ограничений для досрочного погашения кредита, и банки не имеют права брать за это никакой платы.

Для наглядности разбирается конкретный пример: оформление кредита на сумму в 100 тыс. рублей. Эксперт поясняет, для каких ситуаций подходят те или иные виды кредитных продуктов: «Все зависит от ваших актуальных потребностей, потому что кредит – это всего лишь средство быстро – здесь и сейчас – решить определенный вопрос. Если у вас есть конкретная потребность купить, например, мобильный телефон известной марки (а, как правило, они дорогие) либо стиральную машину, то лучше всего обратиться в ближайший магазин бытовой

9 Рыжкова М.В. Рациональность потребительского поведения в теории и на практике // СИСП. – 2012. – №9. – С. 19.

10 Титова В.А., Федорев М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

техники, где представлена широкая линейка товаров и налажено сотрудничество со многими проверенными банками. Уже при покупке прямо в магазине вам оформят кредит».

При этом в интервью подчеркивается, что товары в кредит не всегда продают со скидкой: «Есть группы товаров, на которые партнеры делают большие скидки. Но есть и другие товары, на которые, как и в продуктовых магазинах, наценка более высокая». Таким образом, газета доводит до сведения читателей объективную информацию, обращая внимание на потенциальную выгоду при взятии кредита: она возможна, но не гарантирована.

Также в статье объясняется, в чем состоит разница в использовании потребительского кредита и кредитной карты: «Допустим, срочно нужно 300 тысяч рублей. Условия кредита наличными и по кредитке – равны (ставки одинаковые). Но в силу специфики расчета платежей по кредиту наличными вы всегда гарантированно знаете, что ежемесячно в течение пяти лет нужно будет погашать около 8 тысяч рублей. А в случае кредитной карты в среднем на рынке минимальный платеж – 5% от долга. То есть от 300 тысяч рублей это составит около 15 тысяч рублей».

Однако журналист, подготовивший интервью, не всегда корректно подает информацию, в результате чего вводит аудиторию в заблуждение. У читателя может сложиться впечатление, будто держатель кредитной карты должен каждый месяц платить по 15 тыс. рублей, истратив с карты 300 тыс. рублей, хотя на деле сумма минимального платежа будет ежемесячно снижаться по мере уменьшения суммы долга.

Кроме того, неверно утверждение, будто процентная ставка по кредиту и по кредитной карте одинаковы, так как на практике ставки по кредитным картам значительно превышают ставки по кредитам наличными.

Разница в использовании потребительских кредитов и кредитных карт требует развернутого пояснения, которое в одном интервью дать практически невозможно. Такая емкая тема требует от-

дельного разговора. Подача информации в усеченном виде теряет смысл и не достигает цели: публикация не просвещает, а только запутывает потребителя.

Автор попытался затронуть в интервью сразу несколько актуальных тем вместо того, чтобы сосредоточиться на какой-то одной, поэтому ценность обнародованной информации значительно ниже, чем могла быть.

Источник: <http://www.kp.ru/daily/26660/3681351/>

Публикация «Каким банкам мы доверяем? «АиФ» опросил читателей» («Аргументы и факты», 26.12.2016) представляет собой рейтинг банков, составленный еженедельником на основе опроса читателей. Рейтинг представляет собой таблицу, в которой банки ранжированы по категориям: «Самая выгодная карта», «Самое выгодное рефинансирование», «Самые удобные вклады», «Самая легкая ипотека», «Самое простое дистанционное обслуживание».

В рейтинге указаны преимущества, благодаря которым лидеры рейтинга набрали наибольшее число положительных отзывов. Например: «У карты #ВСЁСРАЗУ два основных преимущества для клиентов:

1. Cashback до 5% абсолютно на все покупки. Сейчас банки часто предлагают возврат средств за конкретную категорию трат, например, развлечения. Здесь же процент с любой покупки. Максимально клиент может получить 100 000 руб. за год!

2. Возможность выбирать. В карту кроме cashback включены и партнеры – S7, Яндекс.Такси, Ozon. И, если нужны мили, поездки на такси или сертификаты на покупки в интернет-магазине, можно обменять свои баллы на предложения от партнеров».

Уже видно, что рейтинг отражает субъективный опыт отдельных потребителей, так как аналогичные условия предлагают десятки других банков, и чем именно выделяется карта Райффайзенбанка, совершенно непонятно из описания ее преимуществ. К тому же совершенно не очевидно, что для всех потребителей

определяющим значением при выборе банковской карты выступает наличие cashback и партнерских программ.

То же самое можно сказать о другой категории – «Самое выгодное рефинансирование»: «Сегодня многие российские семьи взяли кредиты. Кредит на рефинансирование от Связь-Банка позволяет объединить до 5 кредитов и погашать их по выгодной ставке, что даёт реальную возможность снизить ежемесячный платёж. Рефинансировать можно авто- и потребительский кредиты, кредитные карты».

Абсолютно непонятно, что выгодного в предложении «Связь-банка», поскольку не указана ни ставка, по которой рефинансируются кредиты, ни условия, на которых они рефинансируются. А сама по себе возможность рефинансировать до пяти кредитов принесет выгоду далеко не всем заемщикам, поскольку значительно большему числу людей достаточно рефинансировать 2–3 кредита. Для них выгода будет состоять в других условиях, которые в рейтинге не присутствуют.

Остальные позиции рейтинга точно так же носят крайне субъективный характер и вызывают серьезные подозрения в том, что газета просто рекламирует услуги финансового учреждения под видом рейтинга, составленного по результатам опроса читателей.

Этот материал служит наглядной иллюстрацией того факта, что при выборе финансовых услуг чужой опыт не имеет определяющего значения, а его использование, скорее всего, приведет к разочарованию.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/kakim_bankam_my_doveryaem_aif_oprosil_chitateley

Статья «Почему в два раза вырос рынок индивидуальных инвестсчетов» («Московский Комсомолец», 03.04.2017) разъясняет населению, как использовать индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) в качестве альтернативы банковскому вкладу.

Информационным поводом к появлению статьи послужили данные об увеличении количества ИИС, открытых гражд-

данами. Однако заголовок не отражает ключевой идеи статьи, он мало интересен потенциальным потребителям этой финансовой услуги.

В тексте изложена исчерпывающая информация по теме и формально соблюдены все требования к материалам подобного жанра: использованы данные статистики, приведены комментарии экспертов, обративших внимание на разные аспекты использования ИИС.

Публикация разделена на три части, однако ее структура не продумана, значимая информация вынесена «под занавес», в итоговую часть статьи, что затрудняет восприятие сложного материала рядовым читателем.

В первой части рассказывается о том, как стать владельцем ИИС, о правилах его использования, о налоговых льготах для владельцев инвестсчетов, стимулирующих население использовать этот финансовый инструмент: «Пропуск на рынок можно получить двумя способами: открыть счет доверительного управления в управляющей компании (УК) или брокерский счет».

«Выбор УК предпочтителен для тех клиентов, которые не заинтересованы в совершении самостоятельных активных торговых операций на рынке, а полагаются на профессионализм управляющих, которые управляют портфелем бумаг в соответствии с выбранной стратегией», – пояснил директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

Второй вариант открывает более широкие возможности: через брокера клиент получает право самостоятельно совершать операции на бирже и полностью контролировать свой счет. Однако все риски принимает на себя частный инвестор».

Вторая часть сообщает о дополнительных стимулах, хотя логичнее было бы собрать информацию обо всех стимулах воедино. И только в конце статьи, в третьей ее части, подробно разъясняется, как с помощью такого финансового инструмента получают доход: «Сегодня обладатели ИИС могут вложить средства в разные инструменты фондового рынка

(акции, государственные и корпоративные облигации, ПИФы, биржевые фонды ETF (гибрид паев ПИФа и акций. – Ред.) и т. д. Также на бирже можно покупать доллары и евро на инвестсчета».

Еще одним недостатком статьи является злоупотребление терминологией фондового рынка. Профессиональные слова и выражения никто читателю не объясняет: «Как сообщил официальный представитель Московской биржи Лев Быстров, 93,6% инвестиций приходится на акции, DRs, ETF, ИСУ (ипотечный сертификат участия, ценная бумага с ипотечным покрытием. – Ред.) и ПИФы. Осталь-

ное – на ОФЗ (3,6%) и другие облигации (2,8%)». Этот пример наглядно показывает, в какие финансовые инструменты могут вкладывать деньги владельцы инвестсчетов. Однако несведущему читателю многие термины не знакомы. Усиливая друг друга, недостатки статьи приводят к тому, что вместо пробуждения интереса к ИИС, они вполне способны оттолкнуть читателей, посчитавших новый способ инвестирования чересчур сложным.

Источник: <http://www.mk.ru/economics/2017/04/03/pochemu-v-dva-razavyros-rynok-individualnykh-investschetov.html>

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. ст. 4295.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
4. Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. – Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
5. Шубаева В.Г., Наумов В.Н. Модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в современных условиях // «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета». – 2015. – № 5 (95).
6. Рыжкова М.В. Рациональность потребительского поведения в теории и на практике // «Современные исследования социальных проблем». – 2012. – № 9.
7. Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.
8. Третьяков М.М., Ивлев Г.С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – № 1 (26).
9. Мордашкина Ю.Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений // «Российское предпринимательство». – 2013. – № 9 (231).

Контрольные вопросы лекции:

1. В каком виде потребитель может получить информацию о финансовых услугах?
2. Почему оценка качества финансовой услуги вызывает у потребителя затруднения?
3. В каких формах просвещают СМИ потребителей в области финансовых услуг?
4. Какими принципами должен руководствоваться журналист при подготовке публикаций о финансовых услугах?
5. Почему реклама финансовых услуг не может служить достоверным источником сведений о них?
6. Почему нельзя основывать выбор финансовой услуги только на основе чужого опыта и рекомендаций других потребителей финансовых услуг?
7. Что дают потребителям финансовой услуги рейтинги и рэнкинги, в чем состоит отличие профессиональных и любительских рейтингов?
8. Где потребитель финансовых услуг может ознакомиться с экспертными мнениями, которые помогут ему сделать оптимальный выбор?
9. В чем сложность сравнения одинаковых финансовых услуг разных организаций?
10. Что затрудняет потребителю оптимальный выбор финансовой услуги?

Методические рекомендации к лекции «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг»

Данная **тема** является обязательной, поскольку она раскрывает роль СМИ как инструмента обеспечения информированности потребителей, содействия принятию потребителями рациональных решений при выборе финансовых услуг и в целом повышению финансовой грамотности.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении принципов учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы, ознакомлении студентов с инструментами потребительского выбора в условиях ограниченной информации, а также формировании навыков редактирования и подготовки медиатекстов о финансовых услугах.

Ключевые понятия: финансовая сфера, рациональное поведение потребителей, информированный выбор, обеспечение информированного выбора, техническая документация, маркировка, рекламные материалы, материалы разъяснительного характера, принципы учета интересов потребителей, финансовый

ликбез, повышение финансовой грамотности, инструменты потребительского выбора, профессионалы финансового рынка, тестирование, реклама, чужой опыт, посредники, рейтинги, рэнкинги, экспертное мнение, оптимальный выбор финансовых услуг, Закон «О рекламе».

Умения

Студенты должны уметь:

- оценивать качество финансовых услуг;
- сравнивать характеристики финансового продукта у разных финансовых организаций;
- оценивать роль СМИ как инструмента информированного выбора;
- отличать рекламную информацию от просветительской;
- разбираться в финансовых услугах;
- определять источники, содействующие принятию рационального решения о финансовых услугах;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ о финансовых услугах;
- оценивать и редактировать материалы о финансовых услугах.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы;
- в чем заключается сложность принятия финансового решения для потребителя;
- какова роль СМИ в повышении осведомленности потребителей о финансовых услугах;
- в чем заключается специфика российской практики освещения СМИ финансовых услуг;
- каковы инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации;
- особенности финансовых услуг;
- источники, помогающие потребителю принять рациональное решение;
- условия оптимального выбора финансовой услуги;
- линейные и нелинейные факторы, влияющие на выбор потребителем финансовой услуги.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление знаний о финансовых услугах;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности повышения финансовой грамотности населения;
- осознание важности профессиональной деятельности журналиста в содействии рациональному выбору потребителями финансовых услуг.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) – для усвоения теоретического материала о роли СМИ как инструмента обеспечения информированного выбора потребителями финансовых услуг, включая обсуждение публикаций СМИ. Самостоятельная

работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно задать студентам вопрос об источниках информации, на которые они опираются при выборе финансовой услуги или финансовой организации, предоставляющей эту услугу.
2. После обсуждения факторов, влияющих на выбор финансовой услуги, можно предложить студентам аргументировать свои предпочтения в пользовании дебетовыми платежными картами и услугами банков-эмитентов, их выпускающих.
3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 3 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия темы, положительные стороны и недостатки публикации и озвучить полученные выводы для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении источников информации;
- активность при обсуждении выбора платежной карты и финансового института;
- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

КАКОЙ КРЕДИТ ЖИЗНИ НЕ ПОВРЕДИТ?

Как правильно, с выгодой для себя, брать у банков деньги в долг

«Комсомольская правда», 31.03.2017

Начальник управления по развитию кредитных карт и кредитов наличными «Альфа-Банка» Николай Волосевич рассказывает читателям «Комсомолки», как правильно, с выгодой для себя, брать у банков деньги в долг. В каждом деле есть свои тонкости

– **Николай, впервые за много лет я подумываю взять кредит, хотя такую услугу мне предлагали и раньше, поскольку у меня есть зарплатная карта «Альфа-Банка». Но у меня есть и страх, что попаду в финансовую переделку, не очень понимая, каким путем лучше идти, на какие условия правильнее соглашаться. Посоветуйте, пожалуйста, как действовать.**

– О какой кредитной сумме пойдет речь?

– **Скажем, до 100 тысяч рублей.**

– Все очень просто. Все зависит от ваших актуальных потребностей, потому что кредит – это всего лишь средство быстро – здесь и сейчас – решить определенный вопрос. Если у вас есть конкретная потребность купить, например, мобильный телефон известной марки (а, как правило, они дорогие), либо стиральную машину, то лучше всего обратиться в ближайший магазин бытовой техники, где представлена широкая линейка товаров и налажено сотрудничество со многими проверенными банками. Уже при покупке прямо в магазине вам оформят кредит. И вы получите хорошую скидку. То есть, грубо говоря, так бы телефон обошелся вам в сто рублей. А, оформляя его в кредит за счет скидки от банка-партнера, он будет стоить вам всего 80 рублей.

– **А не окажется ли потом, что заплатил две цены? Действительно ли предлагается реальная скидка?**

– Вопрос как раз заключается в том, что у вас сейчас нет денег даже на полную сто-

имость того, что вам нужно. А через скидку вам предоставляется возможность купить необходимую вещь прямо сейчас, не откладывая это на месяцы, когда вам придет очередная зарплата...Мы говорим об абсолютно реальной скидке. И даже бывают такие случаи, когда люди получают скидку на товар, берут кредит, но деньги приходят раньше, и они досрочно погашают кредит и, в итоге получается, что они купили товар с дополнительной скидкой.

– **А разве так можно делать?**

– Конечно. Уже многие годы действует обязательное правило для всех банков – никаких ограничений на досрочное погашение кредита! Более того, банки должны это делать бесплатно. Поэтому, если вы взяли кредит, то можете в любой момент его вернуть, оперативно и просто...

– **Тогда получается, что в кредит покупать даже выгоднее, чем даже если у меня есть деньги?**

– Да, в каких-то случаях это может быть выгоднее. Есть группы товаров, на которые партнеры делают большие скидки. Но есть и другие товары, на которые, как и в продуктовых магазинах, наценка более высокая.

Кредитная карта или кредит наличными?

– **Допустим, я не хочу идти в магазин. Но и в силу своих предрассудков я не доверяю сетям, например. Я хочу пойти в интернет-магазин и купить товар там. Я могу взять кредит наличными? Или, может быть, лучше воспользоваться кредитной картой?**

– Сейчас существует множество сервисов, которые позволяют получить денежные средства достаточно оперативно и удобно, без физического посещения офиса. Но здесь все зависит от ваших

потребностей и ваших возможностей. Другими словами говоря – от величины необходимой в долг суммы и от того, когда вы планируете полностью закрыть взятый кредит. Если рассчитываете в ближайшие 3 месяца погасить задолженность, то я рекомендовал бы все-таки оформить кредитную карту. Но если вы понимаете, что не сможете быстро вернуть кредит, то здесь однозначно лучше подойдет кредит наличными. Это позволит существенно уменьшить расходы. Приведу пример. Допустим, срочно нужно 300 тысяч рублей. Условия кредита наличными и по кредитке – равны (ставки одинаковые). Но в силу специфики расчета платежей по кредиту наличными вы всегда гарантированно знаете, что ежемесячно в течение пяти лет нужно будет погашать около 8 тысяч рублей. А в случае кредитной карты в среднем на рынке минимальный платеж – 5% от долга. То есть от 300 тысяч рублей это составит около 15 тысяч рублей.

И, конечно, соизмеряйте остальные свои потребности. У банков нет цели закредитовать население под завязку. Банки понимают, что и для них это риски. А любые риски создают резервы, а это расход. Поэтому банки очень аккуратно к вопросу одобрения кредитов. И самое главное – банки внимательно смотрят на заемщиков.

Как соотносить дебет с кредитом?

– Для каждого клиента это индивидуально. Рассмотрим пример. Возьмем топ-менеджера компании, который, допустим, получает 200 тысяч рублей в месяц. Что это для него означает? Что он может тратить на выплату кредитов, например, 150 тысяч рублей в месяц, включая ипотеку. И у него на жизнь еще будет оставаться 50 тысяч рублей. А что это такое? Это существенно выше, чем средняя зарплата по стране. По сути дела, для данного клиента нагрузка будет свыше 50%, но для него и это комфортно, поскольку он уверен, что у него остается достаточно крупная сумма для того, чтобы нормально жить и совершать покупки для личных нужд. А для кого-то при зарплате 30 тысяч рублей эти условия стали бы совершенно катастрофически – когда у тебя при 50% кредитной на-

грузке остается для жизни всего 15 тысяч рублей...

– А как правильно посчитать расходы-приходы?

– Классическое правило – у вас всегда в бюджете должно оставаться половина того, что вы зарабатываете. В некоторых ситуациях и это достаточно жесткие рамки существования.

– А если человек придет к вам в Альфа-банк, смогут ему помочь рассчитать?

– Да. В случае тех же кредитов наличными мы нашим сотрудникам обязательно в качестве инструкции обучения даем специальные инструменты, которые позволяют им правильно консультировать клиента и ориентировать его по тем платежам, которые у него есть и будут.

Расстояние – не помеха

– Практически весь световой день провожу на работе. И выйти куда-то – целая проблема. Есть ли возможность для таких, как я, получить кредит онлайн в нормальном, крупном банке, в таком, как, например, Альфа-банк?

– Хороший вопрос. Мир развивается, цифровые технологии охватывают все сферы жизни, в том числе и банковскую. Тот банк, который предоставляет лучший сервис, кто помогает клиентам экономить время, тот будет в приоритете. Наш банк действительно предлагает такие сервисы. Еще один пример. Классический. Моя мама живет на даче и периодически собирается в город для оплаты ЖКХ. Я говорю ей, что она может войти в интернет-банк и сделать платеж, никуда не выезжая. Но она возражает, что не знает этого, не умеет и не хочет так. И я как законопослушный сын везу ее в город. Но, строго говоря, она могла бы не тратить время на дорогу туда и обратно. А для вас, как для человека, который ежедневно проводит время в офисе и активно пользуется плодами технического прогресса, онлайн-сервисы и интернет-сервисы – это очень удобное решение. Сервисы делятся на две категории в зависимости от того, клиент ли вы банка или нет. Если вы клиент какого-то банка, то работает упрощенная схема взаимодействия. Одобренное кредитное решение вы можете видеть в интернет-банке. И если

вы соглашаетесь на предложенные условия, то с вами свяжутся и более детально оговорят процедуру оформления кредита. Причем вопрос может быть решен за один день. И в офисе вы подпишете все необходимые документы. Если вы не клиент банка, то процедура согласования кредита потребует несколько больше времени. Через интернет заполняется анкета определенной формы. Но и здесь явными становятся преимущества интернет-сервиса.

Во-первых, не надо сразу собирать все документы, в частности, не всегда бывает нужна трудовая книжка (обычно для новых клиентов она требуется). Сами знаете – получить в бухгалтерии копию трудовой книжки – целая история. Надо писать заявку, ждать неделю...А интернет-сервис без проблем позволяет отправить заявку для предварительного принятия решения в банк, и банк, ознакомившись заявкой, уже точно скажет, стоит ли вообще хлопотать о получении трудовой книжки и других документов.

Во-вторых, вполне может оказаться, что того, что вы уже о себе сообщили, достаточно для получения кредита. Это проще клиенту.

В-третьих, ему не надо физически ездить в разные отделения разных банков. Человек может заполнить заявку сразу в нескольких банках.

– А не может ли какой-нибудь нехороший человек за меня оформить кредит? Какая существует защита у онлайн-сервисов?

– Авторизация через персональный логин и пароль в интернет-банке и есть такая защита. Кроме того, осуществляется аудиозапись звонка и разговора с клиентом, в процессе которого происходит идентификация клиента. С помощью звонка

на персональный телефон, зарегистрированный на данного клиента, мы убеждаемся, что именно этот человек подает заявку на кредит. То есть исключается возможность оформления кредита на стороннего человека.

Кроме того, учтите, что мы часто для своих клиентов делаем интересные предложения. В частности, в настоящий момент для наших постоянных клиентов действует прекрасная акция, запущенная в марте и распространяющаяся на апрель – от 11.99% годовых.

– А постоянные клиенты – это какие?

– Это те, кто у нас получает и переводит в Альфа-банк заработную плату. Но и для обычных клиентов, которые не получают зарплату через наш банк, мы тоже сделали специальные условия – от 13.99%. Рынок идет навстречу клиентам.

Сдал досрочно – еще выгадал!

– Удобно пользоваться онлайн-кредитом в зарплатном банке. Вот пришла зарплата на карточку, вы заходите в Альфа-клик, переводите деньги на кредитный счет или определенная сумма у вас списывается автоматически. Если хотите досрочно погасить долг, то кидаете денежки дополнительно. Больше того: когда вносите платеж сразу за 2–3 месяца сразу, то уменьшается ежемесячная сумма долга перед банком. И эту услугу мы в феврале сделали еще более выгодной и удобной для своих клиентов. Теперь не надо ни звонить, ни ходить ногами в отделение, а можно в «Альфа-клике» в интернет-банке в любое время сделать заявку на досрочное погашение, разместить к дате платежа нужную сумму средств, и она автоматически спишется. Мобильные приложения удобны для текущих нужд. Они прочно входят в нашу жизнь. За ними будущее.

КАКИМ БАНКАМ МЫ ДОВЕРЯЕМ? «АИФ» ОПРОСИЛ ЧИТАТЕЛЕЙ

Куда лучше вложить деньги, а где взять кредит? Наш кол-центр опросил 4661 читателя. Вот результаты.

«Аргументы и факты», 26.12.2016

Вид	Самая выгодная карта	Самое удобное refinancing	Самые удобные вклады	Самая лёгкая ипотека	Самое простое дистанционное обслуживание
-----	----------------------	---------------------------	----------------------	----------------------	--

Компания



Справка

В России АО «Райффайзенбанк», дочерний банк Райффайзен Банк Интернациональ АГ, с 1996 г. Это более 180 офисов, в партнёрской сети – 18 тыс. банкоматов. В 2016-м банк получил награду «Лучший иностранный банк в России», по мнению Euromoney Awards for Excellence 2016, попал в топ-15 в номинации «Самые надёжные банки» Forbes, 2016.

ПАО АКБ «Связь-Банк» работает более 25 лет. Представлен в 53 регионах РФ. Обслуживает более 700 тыс. клиентов – физических и юридических лиц. Входит в список 30 крупнейших банков России (данные ЦБ РФ).

Почта Банк – розничный банк, созданный в 2016 г. группой ВТБ и Почтой России на базе Лето Банка. Банк работает в отделениях Почты России (около 6000 точек). Клиентам банка доступны сберегательные счета, вклады, расчётные и кредитные карты, удобные интернет- и мобильный банк, платежи и денежные переводы.

РОСГОССТРАХ БАНК (ПАО «РГС Банк») – универсальный коммерческий банк, работающий на рынке более 22 лет. Входит в топ-50 российских банков по различным показателям ретейла (вклады и кредиты частным лицам) и обладает второй по размерам сетью банковских отделений в стране.

10.05.2016 группа ВТБ успешно провела реорганизацию Банка Москвы, в результате которой он присоединился к банку ВТБ. Объединение банков состоялось на базе главного банка группы – банка ВТБ (ПАО). Для удобства клиентов пока бренд Банка Москвы сохраняется и используется вместе с брендом ВТБ на вывесках отделений.

Преимущества

У карты #ВСЁСРАЗУ два основных преимущества для клиентов:
1. Cashback до 5% абсолютно на все покупки. Сейчас банки часто предлагают возврат средств за конкретную категорию трат, например развлечения. Здесь же процент с любой покупки. Максимально клиент может получить 100 000 руб. в год!
2. Возможность выбирать. В карту кроме cashback включены и партнёры – 57, Яндекс. Такси, Ozon. И, если нужны мили, поездки на такси или сертификаты на покупки в интернет-магазине, можно обменять свои баллы на предложения от партнёров.

Сегодня многие российские семьи взяли кредиты. Кредит на refinancing от Связь-Банка позволяет объединить до 5 кредитов и погасить их по выгодной ставке, что даёт реальную возможность снизить ежемесячный платёж. Рефинансировать можно авто- и потребительский кредиты. «Я обратилась в Связь-Банк, оформила кредит на refinancing, закрыла свои дорогие займы, вношу 1 платёж раз в месяц по пониженной ставке!» – говорит читательница из Самары Мария Павлова, клиент банка.

Что нужно каждому? Защитить деньги от инфляции и безопасно накопить на мечту. Помогут вклады Почта Банка – банк с госучастием (застрахованы в системе страхования вкладов). Проценты – одни из самых высоких на рынке. Даже 100–500 руб., отложенные раз в неделю, через год помогут при крупной покупке или в непредвиденных обстоятельствах. В банке бесплатно откроют сберегательный счёт, к которому выдадут карту, на остаток средств на ней идёт хороший доход. В целях безопасности клиент получает СМС о любых операциях.

РОСГОССТРАХ БАНК запустил ипотеку на вторичное жильё по двум документам. Оформление кредита доступно по паспорту гражданина Российской Федерации и вашему СНИЛС. Подать первичную заявку возможно как в отделении банка, так и дистанционно – через контакт-центр. Заёмщики могут приобрести любую жилую недвижимость на вторичном рынке жилья, в том числе аккредитованные банком объекты недвижимости, расположенные в Москве, Красногорске, Санкт-Петербурге, Казани, Ростове и Краснодаре.

Для удобства клиентов ВТБ Банк Москвы постоянно развивает сервисы дистанционного банковского обслуживания. Уже сейчас при помощи интернет-банка или банкомата можно оплатить без комиссий мобильную связь, Интернет и услуги ЖКХ, совершать переводы, открывать вклады с повышенной процентной ставкой, просматривать остатки по вкладам и картам. Регистрация в интернет-банке не требует посещения отделения и осуществляется за минуту на сайте банка. Для оплаты в банкоматах надо иметь карту «ВТБ Банк Москвы».

ПОЧЕМУ В ДВА РАЗА ВЫРОС РЫНОК ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ

Идеальная альтернатива вкладу

«Московский Комсомолец», 03.04.2017

В марте заметно увеличился интерес граждан к индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС). Этому способствовали изменения в законодательстве, растущие индексы фондового рынка и падающие ставки по депозитам.

Молодой рынок

Совершеннолетние россияне получили возможность стать владельцами ИИС с 1 января 2015 года. Пропуск на рынок можно получить двумя способами: открыть счет доверительного управления в управляющей компании (УК) или брокерский счет. «Выбор УК предпочтителен для тех клиентов, которые не заинтересованы в совершении самостоятельных активных торговых операций на рынке, а полагаются на профессионализм управляющих, которые управляют портфелем бумаг в соответствии с выбранной стратегией», – пояснил директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

Второй вариант открывает более широкие возможности: через брокера клиент получает право самостоятельно совершать операции на бирже и полностью контролировать свой счет. Однако все риски принимает на себя частный инвестор.

Чтобы привлечь граждан на молодой рынок, государство приготвило налоговый пряник.

Помимо дохода, получаемого в результате инвестиций, владелец счета получил право на один из двух видов инвестиционных вычетов по налогу на доходы физлиц: вычет на взнос – возврат уплаченного подоходного налога с суммы, эквивалентной внесенной на ИИС, или освобождение от налогообложения всей суммы дохода, полученного на ИИС (вычет на доход). «Большинству начинающих клиентов более понятен и ближе вариант вычета на взнос. «Продвинутые» клиенты используют ИИС более рискованно и, естественно, идут по варианту вычета на доход», – сообщил руко-

водитель направления комплексных финансовых решений ФГ БКС Игорь Соболев.

В обоих случаях инвестор не может зачислить на ИИС в течение одного года более 400 тыс. руб. Для тех, кто выбирает вычет первого типа, это означает, что при внесении денег на ИИС государство вернет им не более 52 тыс. руб. (13% от 400 тыс. руб.). Если средства со счета выводятся ранее, чем через три года после его открытия, право на налоговые льготы теряется. «Льгота для ИИС по НДФЛ на сумму взноса до 400 тыс. руб. в год – хороший стимулирующий фактор. Она выгоднее, чем, например, по взносам в НПФ и инвестиционному страхованию жизни. Там льгота идет на сумму до 120 тыс. руб.», – заметил Логинов.

Стимулы роста

Как считают в НАУФОР, интерес к ИИС вырос из-за появления в 2016 году возможности удаленной идентификации (не надо ехать к брокеру или управляющему в офис, чтобы заключить договор. Идентификация проводится посредством систем ЕСИА (Госуслуги) или СМЭВ (Система электронного взаимодействия). В ней все, у кого есть СНИЛС, ИНН, полис ОМС).

В этом году власти приняли еще несколько стимулирующих мер. Недавно Госдума приняла закон об отмене НДФЛ с доходов по корпоративным облигациям. Теперь этот вид ценных бумаг стал привлекательнее для владельцев ИИС, которые помимо налоговой льготы могут сэкономить на посредниках и снизить риски. Зачем размещать деньги под невысокий процент на депозит в госбанке, если выгоднее купить облигации надежного кредитного учреждения?

На подходе новые стимулы. Во-первых, создается система страхования средств для ИИС (подобно системе страхования вкладов). Соответствующий законопроект находится в Комитете ГД по финансам.

Во-вторых, депутаты также рассматривают повышение размера взноса на ИИС до 1 млн руб.

Принятие этих законов позволит частным инвесторам сформировать более интересный портфель и, соответственно, получать больший доход.

Акции против облигаций

Сегодня обладатели ИИС могут вложить средства в разные инструменты фондового рынка (акции, государственные и корпоративные облигации, ПИФы, биржевые фонды ETF (гибрид паев ПИФа и акций. – Ред.) и т. д.). Также на бирже можно покупать доллары и евро на инвестсчета.

Как сообщил официальный представитель Московской биржи Лев Быстров, 93,6% инвестиций приходится на акции, DRs, ETF, ИСУ (ипотечный сертификат участия, ценная бумага с ипотечным покрытием. – Ред.) и ПИФы. Остальное – на ОФЗ (3,6%) и другие облигации (2,8%). На данный момент открыто 210 тыс. ИИС, на которых размещено около 15 млрд руб., – отметили в НАУФОР. В прошлом году объем этого рынка вырос в два раза.

Интересно, что большинство владельцев ИИС открыли брокерские счета (где сам владелец счета принимает решение по вложениям).

«Наибольшая часть клиентов инвестирует в акции российских компаний, на втором месте – ОФЗ, на третьем – еврооблигации, обращающиеся на Московской бирже», – говорит начальник управления интернет-трейдинга «Открытие Брокер» Александр Дубров.

Схожую оценку высказали и другие профучастники рынка. «Более половины клиентов приобретают акции, остальные предпочитают более консервативные решения: ноты, облигации, ПИФы», – отметил Игорь Соболев.

С его слов, по итогам 2016 года заработали большинство клиентов. Те, кто в облигациях, – выше ставок банковских депозитов, те, кто покупал акции, – потенциально еще больше. Напомним, индекс

ММВБ за 2016 год вырос на 25%, а некоторые акции подорожали в два раза.

Впрочем, далеко не все граждане готовы рисковать, признают специалисты. «Владельцы инвестсчетов по-прежнему относятся к данному инструменту как к накопительному, а не как к спекулятивному. Соответственно, интерес к риску у них не очень большой. Более 60% клиентов совершают сделки по ИИС самостоятельно, остальные либо подключаются к инвестиционным стратегиям на сервисе автоматического повторения сделок в соцсети трейдеров Comon.ru, либо пользуются услугами доверительного управления активами», – считает руководитель департамента клиентского обслуживания «Финам» Александр Бирман.

По его словам, наибольшей популярностью у владельцев ИИС пользуются инвестиции в рублевые облигации ведущих российских компаний и ОФЗ. Это вполне объяснимо: если совместить такой тип инвестирования с получением налогового вычета типа А (возврат 13% от внесенных на ИИС средств), легко подсчитать, что инвестор получит доходность, существенно превышающую доходности по депозитам, при минимальном уровне риска. «Размещение идет только в российские активы», – подтвердил Вадим Логинов.

Для новичков фондового рынка наиболее предпочтительный вариант – вложения в ОФЗ. Этот вид инвестиций имеет сейчас доходность 8–9% плюс налоговый вычет или освобождение от налога после закрытия счета. «Надежность ОФЗ гарантирована (их выпускает государство), это подходит консервативному инвестору, имевшему дело только с депозитом, но желающему все же получить больший доход», – пояснили в НАУФОР.

Частота сделок зависит от целей и стратегии клиента. В облигациях обычно это разовые покупки на срок более года. В акциях клиенты делают операции чаще, приобретая более перспективные ценные бумаги или переключаясь в акции с большим дивидендным потенциалом.

Кейс Б2–01. Публикации «АиФ» в рубрике «Финансовая грамотность» Предметная область

Рубрики «Личный кошелек» и «Личные деньги» существуют в АиФ с ноября 2011 года. На сайте издания материалы публикуются ежедневно. Эти рубрики включают подрубрики: «Деньги от государства», «Права потребителей», «Скидки и распродажи», «ЖКХ», «Пенсия», «Доступная экономика», «Другое».

Публикуемые материалы можно разделить на три формата подачи информации: 1. «Вопрос-ответ», 2. «Редакционная заметка», 3. «Инфографика». При этом инфографика используется как в качестве самостоятельного формата подачи информации, так и в качестве дополнения к текстовым материалам.

Попробуем оценить достоинства и недостатки каждого формата на примере наиболее популярных по количеству просмотров материалов.

Работа средств массовой информации. Инфографика

Инфографика активно используется изданием в качестве наиболее простого и наглядного способа подачи информации. Условно этот формат можно разделить на «констатирующий» и «разъясняющий».

Типичным примером констатирующей инфографики можно назвать материал «Бюджет России на 2015 год», который был опубликован 01.12.2014 (<http://www.aif.ru/dontknows/infographics/1394939>). Подводка к материалу содержит основные параметры макроэкономического прогноза, который стал основой для расчета параметров государственного бюджета. Сама инфографика – это цифровые значения основных доходных и расходных статей государственного бюджета

в сравнении с аналогичными данными предыдущего периода (2014 год). Материал дает наглядное представление о том, из чего состоит государственный бюджет страны.

Инфографика разъясняющая – другая история. С одной стороны, ее просветительское значение для читателей значительно выше, с другой – она тоже не лишена определенных недостатков. Пример – «Что нужно знать при заключении договора микрозайма?». Эта статья была опубликована 10.03.2016 (http://www.aif.ru/dontknows/infographics/chto_nuzhno_znat_pri_zaklyuchenii_dogovora_mikrozauma_infografika). Подводка к материалу констатирует привлекательность микрозаймов и отмечает определенные риски при их получении. Это довольно распространенный подход для материалов с титульным спонсором. В приведенном примере – ООО МФО «СМСФИНАНС». Но в данном случае интересно само графическое исполнение. Инфографика представляет собой пошаговую инструкцию по получению микрозайма. Она в наглядной форме отвечает на три вопроса потенциального заемщика.

На что нужно обращать внимание:

- при выборе микрофинансовой организации,
- при оформлении договора займа,
- при обслуживании займа.

Один из ответов выглядит следующим образом: «Заем идеально подойдет тем, у кого возникли непредвиденные расходы (например, выгодное приобретение товара по акции)». Здесь следует учитывать, какие процентные ставки применяются в МФО (в некоторых – это сотни (!!!) процентов годовых), а также фактическую невозможность досрочного погашения (были случаи, когда клиент, пытавшийся досрочно закрыть свой долг, обнаруживал, что для таких, как он, действует особая процентная ставка, исчисляемая уже тысячами процентов годовых). «Выгодно» приобретая товар по акции,

несчастный читатель «АиФ» разорится на микрозайме. Публикация не просто не имеет отношения к финансовой грамотности, а является вредной и опасной рекламой.

Сами спросили. Сами ответили. Но все ли поняли?

Типичным примером подачи материала в формате «Вопрос-ответ» может служить публикация «Что такое ключевая ставка ЦБ?», вышедшая 16.12.2014 (http://www.aif.ru/dontknows/file/chto_takoe_klyuchevaya_stavka_cb). Материал имеет четкий информационный повод – на снижение ставки ЦБ на 0,5 процентных пункта – и содержит массу статистической информации о том, как менялась ставка ЦБ в текущем году, в прошлые периоды (все это подкреплено инфографикой), и даже приводятся статистические данные о ключевых ставках в других странах. Ответ на заданный вопрос сводится к короткому пояснению: «Ключевая ставка ЦБ РФ – это один из инструментов денежно-кредитной политики государства. Это процент, по которому Центральный банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам».

«Большой формат»

Наиболее популярны и близки к выполнению своей просветительской функции тематические тексты большого формата, или формата редакционной заметки. Такая подача материала позволяет достаточно подробно и доступно объяснить наиболее сложные и актуальные вопросы финансового регулирования. Допустим, самым популярным текстом в тематическом разделе на сегодняшний день (более 230 тысяч просмотров) является заметка «Все, что нужно знать о банкротстве физических лиц», опубликованная 09.06.2015 (http://www.aif.ru/dontknows/about/vse_chto_nuzhno_znat_o_bankrotstve_fizicheskikh_lic).

Речь идет о вступлении в силу Федерального закона о банкротстве физических лиц (№154-ФЗ от 29.06.2015). Текст логично структурирован и детально отвечает на вопросы: как физическое лицо может стать банкротом, какие досудеб-

ные и судебные механизмы для этого существуют, какое имущество банкрота подлежит реализации на торгах, как часто может признаваться банкротом физическое лицо, какая предусмотрена ответственность за «фиктивное» банкротство.

Несмотря на активное использование специфической юридической терминологии статья достаточно проста и доступна для понимания. Типичное для юридических текстов злоупотребление «пунктами и подпунктами» в данном случае принципиально на качество подачи материала не влияет. Но страдает некоторым образом просветительская функция. Текст посвящен определенному законодательному акту и доступно излагает его основные положения именно в той последовательности, которая определена в законе. При этом автор достаточно скупо сообщает, в каких именно ситуациях юридическая процедура личного банкротства предпочтительна и актуальна. Но этот недостаток простителен, ведь речь идет о законе, который только вступил в силу. Практики его применения еще не нарабатано.

Выводы

«АиФ», наверное, один из самых давних и активных информационных ресурсов в сфере финансовой грамотности. Еженедельник старается изложить материалы в доступной форме. Однако качество контента неоднородно.

Основная проблема – неразборчивость в выборе партнеров (фактически это означает публикацию заказных материалов). Результат – прямой вред для целевой аудитории вместо финансового просвещения.

Кейс Б2–02. Публикации по финансовой грамотности на сайте Meduza.io совместно с банком ТКС

Предметная область

Совместный проект сайта «Медуза» и ТКС стартовал 21 августа 2015 года. Первоначальное название серии пуб-

ликаций: «Финансовый ликбез вместе с Тинькофф». Сейчас они выходят под названием «Год экономии с Тинькофф». За время существования проекта в серии вышло более 20 публикаций. Все материалы носят статус партнерских.

На информационно-тематическом рынке данный проект является самым молодым.

Он существует только в электронном виде и явно ориентирован на конверсию материалов в социальные сети. Молодость позволила учесть при реализации проекта многие очевидные ошибки более маститых коллег, но при этом не позволила избежать некоторых болезней роста и заикленности на форматах, характерных для SMM. Кроме того, как и любой партнерский проект, этот страдает ярко выраженной доминантой спонсора, что ставит под сомнение доверие пользователей к тому или иному просветительскому материалу.

Работа средств массовой информации

Рассмотрим несколько наиболее характерных материалов, различающихся как по тематике, так и по форме подачи информации.

Ответы на вопросы. Задорно и бессмысленно

Примером попытки оригинального использования формата «Вопрос-ответ» в рамках проекта может служить публикация «У меня долги. Что мне за это будет?», вышедшая 31.05.2016 (<https://meduza.io/cards/ya-zadolzhal-dengi-что-мне-за-это-будет>).

Используя преимущества электронной версии, материал разбит на отдельные тематические вопросы, разделенные на 15 отдельных карточек, содержащих не более одного абзаца. Характерна попытка излагать информацию доступным, бытовым языком. Текст, действительно, воспринимается легко даже непросвещенным читателем.

Но попытки впихнуть в один абзац ответы на такие серьезные вопросы, как различные виды задолженностей или штрафные санкции за просрочку пла-

тежа, оставляют за скобками львиную долю значимой для читателя информации в угоду форматным ограничениям.

Уже к 9-й карточке журналисты уходят от вынесенной в headline темы, а в материале остается лишь обобщенная информация о существующих электронных сервисах для определения наличия задолженности.

Карточки с 10-й по 15-ю вообще, по сути, не содержат ничего, кроме рекламы информационных сервисов ТКС. Таким образом, попытки излагать материал в формате «Вопрос-ответ» сводятся к форме ради формы. Не говоря уже о явно непропорциональной рекламной доминанте.

Это один из самых ярких примеров того, как широкие возможности электронной площадки и оригинальные способы подачи материала полностью теряют свою просветительскую составляющую, превращая текст в набор забавных, но практически бессмысленных рекламных постов для социальных сетей.

Объяснение с картинками

Характерным примером публикации в популярном сегодня жанре пошаговой инструкции к применению может служить материал «Как не платить за свет, воду и газ, если вы их не используете» опубликованный 08.04.2016 (<https://meduza.io/feature/2016/04/08/pereraschet-zhkh>).

Текст изложен простым и доступным языком и снабжен хорошим иллюстративным материалом, который значительно облегчает понимание таких вопросов, как определение управляющей компании или ТСЖ, подготовка заявления и других документов, необходимых для перерасчета платежа. Статья очень компактна и, по сути, содержит только необходимые ответы на вопросы: что, где, когда.

В текст интегрированы гиперссылки на необходимые информационные ресурсы и форматы документов, которые превращают статью в действительно удобный рабочий инструмент. При этом безусловным плюсом является отсутствие прямых рекламных вставок. Одним

словом, рассматриваемая публикация – пример практически идеальной реализации подхода «Бери и делай». Однако если оценивать ее с просветительской точки зрения, то вопросы, конечно, возникнут.

В подборке советов полностью отсутствуют ссылки на какие-либо нормативные документы, на основании которых следует действовать.

Более того, публикация предусматривает только один сценарий поведения гражданина, оставляя за скобками вопрос: а что делать, если при реализации схемы что-то пойдет не так? Выигрывая в практичности, текст сильно проигрывает в оценке вариативности ситуаций и полностью игнорирует наглядную «оцифровку» возможных результатов предпринимаемых усилий. Собственно, вся составляющая предлагаемых действий оценивается в категориях «больше/меньше».

Таким образом, рассматриваемый «механистический» текст – довольно удобный инструмент, но просветительское значение его весьма спорно, поскольку не дает пользователю общего представления о работе самой системы. А эти знания читателям наверняка пригодятся, если механизм на каком-то этапе даст сбой.

Просвещение

Рассматриваемый проект практически не использует формата longread ярко выраженного просветительского характера.

К редким исключениям можно отнести материал «Как научить ребенка копить деньги», опубликованный 11.05.2016 (<https://meduza.io/feature/2016/05/11/kak-nauchit-rebenka-kopit>). При этом необходимо учесть, что этот контент не органичен для проекта и представляет собой статью, подготовленную для «Тинькофф Журнала».

Материал включает небольшой научно-популярный обзор из сферы детской психологии, а также набор практических советов родителям по формированию у детей самодисциплины и первых навыков управления финансами.

Практические советы снабжены большим количеством качественного иллю-

стративного (и отчасти интерактивного) материала. Изначально сделанный в журнальном (печатном) варианте, текст весьма удачно адаптирован для формата электронного. И для него определение longread носит условный характер. Размер более определяется количеством иллюстративного материала, нежели самим текстом.

Рассматриваемая статья приблизилась по содержанию к просветительской миссии проекта, но, как и все предыдущие материалы, страдает формальностью. Большая часть советов родителям – это короткие иллюстрированные инструкции, что и как делать. Допустим, как давать деньги ребенку, составлять план расходов, в какой форме можно приучить ребенка копить деньги и т. п.

Одним словом, текст, коротко и конкретно отвечая на вопросы «что?» и «как?» весьма скупо отвечает на вопрос «почему?». Читатель же задается этим вопросом.

Кроме того, публикация совершенно обходит стороной тему, что, собственно, надо делать, если предложенные механизмы не заработают.

С одной стороны, подобный подход к формированию контента привлекателен и удобен для пользователя, с другой – не стоит забывать, что безапелляционные тексты часто вызывают у читателей отторжение, поскольку не имеют встроенных и привычных для него конкретных примеров, авторитетных оценок и цифровых данных.

Более того, возникают определенные риски. Неудачное следование инструкции может вызвать у читателей негативное отношение как к самой инструкции, так и ко всем материалам, выходящим в рамках проекта.

Выводы

Хороший формат, найденный изданием, подходящий для финансового просвещения, иногда используется для рекламы конкретных финансовых продуктов и услуг. Редакция «Медузы», к сожалению, проявила крайнюю неразборчивость в этом вопросе. Вплоть до того, что на ее сайте появился материал, рекламирую-

щий финансовую пирамиду. Материал был снят после критики в «Коммерсанте» (<http://jrnlst.ru/content/meduza-udalil-anativnuyu-reklamu-finansovoy-piramidy-posle-kriticheskoy-zametki-v>).

Остальные статьи, какими бы хорошими они ни были, теперь будут вызывать сомнения у читателей.

Кейс Б2–03. Программа публикаций по финансовой грамотности в газете «Комсомольская правда»

Предметная область

К публикациям на тему «финансового ликбеза» в «КП» можно отнести статьи под рубрикой «Курс рубля» и материалы нового раздела «Все о наших пенсиях». В 2013 г. совместно с банком «Уралсиб» издание задумало и реализовало проект «Финансовая грамотность», но просуществовал он недолго, свет увидели лишь несколько выпусков.

Долгожителем «Комсомолки» стала рубрика «Личные деньги». Материалы под этой рубрикой (а их с 8 апреля 2013 года вышло более 50) вызывали и вызывают стабильный интерес у читателей. Большинство публикаций носит партнерский характер.

Начиная с 2013 г. под рубрикой «Личные деньги» опубликована масса материалов о таком специфическом финансовом сегменте, как валютный рынок Forex (в партнерстве с компанией MTrading). Серия статей о кредитных картах подготовлена совместно с «Альфа-банком». Список партнеров рубрики достаточно обширен. Тут и страховая дочка банка «ВТБ», и компания «Автоломбард».

Но есть и целый ряд текстов, не имеющих формальных партнерских признаков.

Главное, что объединяет все увидевшее свет под рубрикой «Личные деньги», – это практически неизменный за время развития проекта формат подачи информации – довольно объемные разъяснительные тексты, крайне редко снабженные каким-либо иллюстративным материалом.

Работа средств массовой информации

Рассмотрим конкретные примеры, ориентируясь на относительно популярную тематику.

Сложно о сложном

Поскольку вопрос о способах хранения сбережений – один из самых востребованных читательской аудиторией, рассмотрим в качестве примера материал «В какой валюте лучше хранить деньги?» (<http://www.kp.ru/guide/v-kakoi-valjute-khranit-den-gi.html>). Сразу оговоримся, что материал партнерский и опубликован под брендом «MTrading».

Текст относительно небольшой, скомпонован стандартно, без иллюстраций. Начинается он с написанной простым языком подводки о том, почему выгодно делать валютные вложения. В дальнейшем автор разбивает повествование на отдельные главки, посвященные различным валютам (доллары, евро, рубли, юани, фунты стерлингов) с одинаковыми названиями: «Хранить деньги в...».

Бросается в глаза стилистическая разница подводки и основного текста. Если в начале статьи просматривается хоть какая-то попытка журналиста объяснить доступным языком сложные понятия и категории, то в дальнейшем это желание у автора пропадает. По сути, основная часть текста представлена сокращенной «нарезкой» из текущих отчетов финансовых аналитиков.

Приводятся выдержки из прогнозов «The Financial Times», ОЭСР, МВФ, ZEW и даже РАНХиГС, снабженные краткими корреляциями с товарными рынками, президентскими выборами в США и процессом Brexit. Выводов материал не содержит. Вместо этого к тексту подвешена реклама MTrading под заголовком «Как заставить деньги приносить прибыль?»

Мнение редакции сводится к предупреждению читателей о том, что «возможность получения более высокого дохода всегда сопряжена с более высокими рисками». Стилистика изложения основного материала, возможно, была бы уместна для «Коммерсанта» или «Ведомостей» в качестве комментария, но этот текст

размещен не там, а в «КП», причем под рубрикой «Личные деньги».

Если неподготовленный читатель надеялся найти в тексте ответ на вопрос, вынесенный в заголовок, то единственный понятный ему пассаж сводится к тому, что валютные операции лучше доверить профессионалам. Таким образом, просветительское значение этого материала практически равно нулю.

В принципе, статья по финансовой грамотности, рекламирующая форекс-брокера – явление взаимоисключающее и небыстречное с этической точки зрения. Это похоже на материал о здоровом образе жизни, написанный в соавторстве с наркодилером и сопровождающий рекламу специфического «товара».

«Игра в карты»

Под этой рубрикой опубликовано большое количество партнерских текстов, связанных с таким финансовым инструментом, как кредитные карты. При этом большинство публикаций стремится соответствовать просветительскому формату.

Типичным примером может служить партнерский текст «Альфа-банка»: «Условия оформления, использования и обслуживания кредитных карт: в знании – выгода!» (<http://www.kp.ru/guide/uslovija-po-kreditnym-kartam.html>).

Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что практически все популярные «банковские» тексты имеют схожий формат подачи материала, независимо от конкретной тематики. Рассматриваемый нами текст – не исключение. Обычно такие статьи большого объема, написанные достаточно простым языком и последовательно излагающие тему, разделенные на отдельные пункты, подпункты и определения. Все это в полной мере применимо к данной публикации. Текст детально описывает процесс получения кредитной карты, условия кредитования и обслуживания подобных карт.

В материале достаточно доступно разъясняются отдельные понятия, относящиеся к предмету изложения. Такие,

например, как «кредитный лимит» или «процентные платежи и ставки».

Кроме того, статья снабжена большим количеством примеров и конкретных расчетов, призванных помочь потенциальному клиенту понять выгоду, которую он может получить, используя данный инструмент. Текст снабжен «врезами», обращающими внимание читателей на наиболее распространенные риски и ошибки, связанные с использованием кредитных карт.

Случаются досадные отклонения от основной темы (например, пояснения по поводу «револьверного» кредитования). Но они не влияют на общий деловой и доступный стиль изложения материала. На первый взгляд, все хорошо.

Но есть один принципиальный нюанс. На самом деле, это не журналистский текст. Это – кусок из корпоративного буклета, который вы можете найти в любом банке. При всех своих достоинствах, он абсолютно не соответствует формату периодических СМИ, даже если эта заметка опубликована в рамках того или иного специального проекта. Рассматриваемый материал в полной мере можно отнести к маркетинговым текстам с отдельными элементами просветительства. Его, безусловно, с интересом прочтут те, кто уже принял для себя решение обзавестись кредитной картой и хочет понять, как работает этот конкретный механизм.

Читатели, которые намерены узнать, что же такое кредитная карта в принципе и чем она отличается от других банковских инструментов или же желающие получить представление о конкретных сферах ее применения – вряд ли продвигнутся в чтении далее первых двух-трех абзацев.

«Независимая» консультация

«Личные деньги» знакомят с целым рядом текстов, которые условно можно назвать «независимыми консультациями для читателей». Пожалуй, именно такие публикации ближе всего к тематике повышения финансовой грамотности населения.

Для примера возьмем текст «Как получить кредит в банке: необходимые документы и нюансы процедуры» (<http://www.>

kp.ru/guide/v-kakom-banke-vzjat-kredit.html). Он во многом повторяет формат банковских рекламных буклетов, пример которого мы уже приводили. Текст разбит аналогичным образом на пункты, подпункты и определения. Стиль изложения прост и доступен.

При этом, поскольку текст не привязан к продвижению какого-либо определенного продукта, он включает в себя достаточно большой объем познавательной информации. Например, о том, какие виды банковского кредитования существуют или как цель займа влияет на условия кредитования. В тексте немало привлекательных журналистских «вольностей», в отличие от стандартных партнерских материалов, что делает его гораздо привлекательнее для читателей конкретного издания. Недостатком можно считать тот факт, что все журналист-

ские находки опять пытаются уместить в уже ставший привычным, набившим оскомину «партнерский» формат. В результате мы видим попытку популярного изложения, трансформирующуюся в инструкцию по применению. Результаты не радуют. И все же именно такая подача материала способна содействовать главной цели – просвещению населения.

Выводы

Рубрика КП «Личные деньги» – яркий пример того, что бывает, когда издание, обеспечив себе определенную доходность в рамках партнерских проектов, полностью теряет интерес к содержанию и форме публикуемых материалов. По большому счету, это вообще не имеет отношения к журналистике. Это бизнес. Рекламные тексты просветительской ценности не имеют.

Методические рекомендации к занятию «Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности»»

Данный разбор кейсов является обязательным, так как изучение публикаций поможет студентам ознакомиться с ролью СМИ в повышении грамотности населения.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении особенностей участия СМИ в повышении финансовой грамотности населения, а также в овладения инструментарием определения аудитории, тематики и способов подачи информации.

Умения

В результате разбора кейсов студенты должны уметь:

- определять уровень интереса читателя к материалам по теме финансовой грамотности;
- определять способы подачи информации;
- определять предметную область публикации;
- оценивать выбранный формат для финансового просвещения;
- оценивать пользу/вред публикации для целевой аудитории;
- оценивать вклад СМИ в повышение финансовой грамотности.

Базовые знания

В результате разбора кейсов студенты должны знать:

- каким инструментарием пользуются СМИ для повышения финансовой грамотности населения;
- в чем проявляется эффект просветительского воздействия СМИ;
- какова специфика аудитории СМИ;
- способы подачи информации;
- принципы подбора контента;
- как взаимодействуют СМИ с финансовыми организациями в программах по повышению финансовой грамотности населения.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности высокого качества журналистских произведений, имеющих просветительскую направленность;
- формирование личного и профессионального отношения к соблюдению этических норм и сохранению ориентированности на читателя в совместных с финансовыми организациями программах по повышению финансовой грамотности;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности усовершенствования работы СМИ по повышению финансовой грамотности населения.

Формы организации занятия

- интерактивное занятие (разбор кейсов).
 - Интерактивное занятие (разбор кейсов) включает анализ публикаций еженедельника «АиФ» (под рубрикой «Финансовая грамотность»), «Год экономики с Тинькофф» на сайте Meduza.io и материалов, опубликованных в газете «Комсомольская правда».
- 1. Описание хода занятия. В начале интерактивного занятия необходимо ознакомить студентов с вопросами для обсуждения. Можно вывести вопросы на экран либо раздать в распечатанном виде.
- 2. Во время изучения каждого кейса происходит обсуждение материалов по предложенным вопросам. В завершение ведущий/преподаватель подводит итог и переходит к разбору следующего кейса.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая активность студентов при обсуждении кейсов.

МОДУЛЬ Б3. СМИ И МАССОВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О РИСКАХ

Характеристики модуля

Цель:

Формирование ответственности будущих журналистов за эффективную реализацию функций СМИ, за преобладание в обществе корректных массовых убеждений и разоблачение мифов о рисках, связанных с финансовой сферой.

Задачи:

- Формирование навыков оценки общественного мнения и верификации суждений и информации.
- Формирование представлений о типах рисков, связанных с финансовой сферой, и о влиянии представлений потребителей финансовых услуг о рисках на их финансовое поведение.
- Формирование представлений о рисках, связанных с инвестициями.

Результаты освоения:

- Знать типы рисков, связанных с финансовой сферой.
- Знать механизмы влияния СМИ на массовые представления о рисках.
- Уметь оценивать связанные с финансовой сферой тенденции общественного мнения и верифицировать бытующие в общественном мнении суждения.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние массовых представлений на финансовое поведение аудитории и на коммерческое предложение финансовых услуг.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние информации на поведение инвесторов, динамику фондового рынка, капитализацию публичных компаний, состояние рынков недвижимости и иных активов.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние СМИ на представление о надежности банков и финансовой системы в целом.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов с точки зрения их воздействия на массовые представления о рисках, приведения их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на представления о рисках, вовлечения СМИ в формирование ажиотажного спроса, «финансовых пузырей» и др.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) по рассмотрению отечественных и зарубежных примеров влияния информации из СМИ и иных источников на представления населения о вероятности наступления того или иного риска; моделирование влияния информации на представления слушателей о риске.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
<p><i>Лекция «Влияние информации на представления о рисках»</i> Влияние СМИ на представления аудиторий о рисках. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ. Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках. Риск и неопределенность. Склонность к риску. Рыночный риск. Кредитный риск. Операционный риск. Оценка рисков различных типов. Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Лекция «СМИ и риски частных инвестиций»</i> Тренды фондового рынка. Влияние динамики мирового фондового и валютного рынков на уровень доходов населения России. Особенности освещения фондового рынка в СМИ. Источники информации о фондовом рынке. Паттерны поведения инвесторов на фондовом рынке. Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами. Влияние СМИ на динамику капитализации публичных компаний. Инвестиции в акции, облигации, производные инструменты. Тренды рынка недвижимости. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. Особенности освещения рынка недвижимости в СМИ. Источники информации о состоянии рынка недвижимости. Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости. Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют. Инвестиции в сырьевые товары: можно ли предсказывать будущую цену нефти. Инвестиции в драгоценные металлы. Специфика инвестирования в реальные активы в России.</p>	Аудиторное занятие	2
<p><i>Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»</i> Анализ примеров влияния СМИ и информации из среды социальных медиа (форумы, блоги) на представления населения о вероятности наступления того или иного финансового риска; опрос слушателей о вероятности наступления того или иного риска с демонстрацией диспропорций по отношению к реальной вероятности.</p>	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О РИСКАХ»

Риск и неопределенность. Склонность к риску. Рыночный риск. Кредитный риск. Операционный риск. Оценка рисков различных типов. Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование. Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках. Роль СМИ в формировании представлений о надежности банков и других финансовых институтов. Влияние СМИ на представления аудитории о рисках. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ.

Риск и неопределенность. Склонность к риску

Понятие «риск» рассматривается и как принятие решения, результат которого заранее неизвестен. «В финансовой теории риск чаще всего рассматривается как неопределенность в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения».¹

Неопределенность – это ситуация, при которой полностью или частично отсутствует информация о вероятных будущих событиях.

«Неопределенность – это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации решения

неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риск».²

Разница между риском и неопределенностью заключается в знании лицом, принимающим решение, вероятности наступления определенных событий. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Чтобы количественно измерить риск, надо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий.

«Следует различать объективную и субъективную вероятность. Объективная вероятность – это вероятность, базирующаяся на расчете частоты, с которой происходит данный процесс или явление. Объективная вероятность определяет среднее значение вероятности. Субъективная вероятность – это вероятность, основанная на предположении о возможности получения данного результата».³

Пример осознанного риска – спекуляция, то есть скупка ценностей с целью их перепродажи по более высокой цене. При этом спекулянт, как правило, не имеет гарантий в том, что получит желаемый результат. Поэтому, когда говорят о риске, чаще всего подразумевают вероятность потерь или убытков.

«По своей сущности риск является событием с отрицательными последствиями. Это гипотетическая возможность наступления ущерба. В связи с этим существует точка зрения, согласно которой о риске можно говорить только тогда, когда существует отклонение между плановыми и фактическими результатами. Данные отклонения могут быть либо положительными, либо отрицательными».⁴

1 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 112.

2 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 56.

3 Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОР-МА, 2002. – С. 387.

4 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 11.

Склонность к риску в инвестировании означает готовность использовать для получения дохода высокорисковые активы. «Отношение к риску различно у разных людей. Есть люди, склонные к риску, есть его противники, а также те, кто к риску к нему безразличен, нейтрален. Противником риска (risk aversion) считается человек, который при данном ожидаемом доходе предпочтет определенный, гарантированный результат ряду неопределенных, рискованных результатов».⁵

Склонные к риску инвесторы предпочитают вложения в высокодоходные операции, невзирая на угрозу потерь не только дохода, но и основного капитала вложениям с низкой доходностью и высокой надежностью. Ярким примером склонных к риску инвесторов служат бизнес-ангелы и венчурные компании, которые вкладывают средства в стартапы, когда вероятность их успеха просчитать крайне сложно. Специфика таких инвестиций состоит в очень высоком уровне потерь и очень высоком уровне прибыли в случае удачного развития стартапа.

«Каждый из вкладчиков капитала стоит перед выбором: либо высокая прибыль от рискованных операций (с опасностью потерять не только прибыль, но и вложенный капитал), либо низкая прибыль от безрисковых операций».⁶

На фондовом рынке к высокорисковым операциям относят вложения в акции, паи фондов акций и индексных фондов, торговлю валютой, инструментами срочного рынка и биржевыми товарами.

Низкорисковыми инвестициями считаются вложения в государственные облигации, акции и облигации так называемых первоклассных компаний из числа крупнейших игроков рынка.

Рыночный риск

Все инвестиционные риски делятся на специфические и рыночные. Первые свойственны только эмитенту (органи-

зации, выпустившей ценные бумаги для финансирования своей деятельности). Рыночный риск – это риск снижения стоимости активов вследствие изменения рыночных факторов. Рыночные риски делятся на четыре основные категории:

- фондовый – риск снижения цены акций;
- процентный – риск изменения процентных ставок;
- валютный – риск изменения курсов валют;
- товарный – риск изменения цены на товар.

Часто фондовый и товарный риски объединяют в одну категорию – ценовой риск.

Фондовый риск связан с изменением стоимости ценных бумаг. Фондовый риск оценивается в отношении следующих инструментов:

- акции и облигации;
- депозитарные расписки;
- деривативы, в основе которых лежат ценные бумаги предприятия.

Процентный риск связан с изменением процентных ставок на рынке. Например, рыночная стоимость финансовых инструментов с фиксированной доходностью снижается при увеличении рыночных ставок доходности и повышается при их снижении. А финансовые инструменты с плавающей ставкой, которая привязана к тем или иным рыночным ставкам, прямо зависят от изменений их величины: чем больше процентная ставка, тем выше доходность самого инструмента, и наоборот.

Процентный риск оценивается в отношении следующих финансовых инструментов:

- долговые ценные бумаги (облигации);
- долевыми бумагами, которые могут быть конвертированы в долговые;
- привилегированные акции с дивидендом фиксированного размера;
- деривативы, базисом которых являются финансовые инструменты.

Валютный риск связан с вероятностью изменения курсов зарубежных валют, это риск потерь при купле-продаже зарубежной валюты по различным курсам. С валютным риском неизбежно стал-

⁵ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОР-МА, 2002. – С. 389.

⁶ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОР-МА, 2002. – С. 401.

квиваются предприятия, деятельность которых связана с импортом или экспортом, либо с привлечением и размещением средств (кредиты и депозиты) в иностранной валюте. У таких предприятий могут возникнуть убытки вследствие неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной.

Товарный риск связан вероятностью потерь в результате неблагоприятного изменения динамики товарных цен. Поэтому любое предприятие, которое производит или потребляет значительное количество товаров, подвержено товарному риску.

Товарный риск гораздо шире распространен, чем фондовый, процентный или валютный, поэтому товарные деривативы возникли намного раньше, чем финансовые.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск невозврата или просрочки платежа по ссуде. Опасность возникновения кредитного риска существует при проведении не только ссудных, но и других приравненных к ним операций.

К числу операций, которым свойственен кредитный риск, относятся:

- предоставленные и полученные кредиты (займы);
- размещенные и привлеченные депозиты;
- требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;
- учтенные векселя;
- уплата кредитной организацией бенефициару по банковским гарантиям суммы, не взысканной с принципала;
- денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- требования кредитной организации по приобретенным по сделке правам (уступка требования);
- требования кредитной организации по приобретенным на вторичном рынке закладным;

- требования кредитной организации по сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);
- требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов);
- требования к контрагенту по возврату денежных средств по второй части сделки по приобретению ценных бумаг или иных финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения в случае, если ценные бумаги являются некотируемыми;
- требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга).

Факторы кредитного риска можно также сгруппировать, как внешние и внутренние.

К внешним факторам кредитного риска относятся состояние и перспективы развития экономики страны, внешняя, внутренняя и денежно-кредитная политика государства с возможными изменениями.

Среди макроэкономических факторов ведущим фактором является общее состояние экономики, а также региона, в котором кредитная организация развивает свою деятельность. Кроме того, среди них выделяются факторы, обусловленные уровнем инфляции, а также темпами роста ВВП.

Существенную роль играет направление государственной денежно-кредитной политики, которая путем изменения учетной процентной ставки во многом определяет спрос на банковские ссуды. Одним из определяющих рискообразующих факторов является уровень развития банковской конкуренции, характеризующийся увеличением концентрации банковского капитала в отдельных регионах и развитием состава банковских операций и услуг.

Таким образом, внешние кредитные риски включают макроэкономический, политический, социальный, отраслевой, региональный, инфляционный риски, риск изменения процентной ставки,

а также риск законодательных изменений, например, создание благоприятных условий для предоставления одних видов кредитов и ограничений по другим.

Внутренние факторы кредитного риска могут быть связаны как с деятельностью кредитной организации, так и с деятельностью заемщика.

К основным факторам кредитного риска, связанным с деятельностью кредитной организации, относятся:

- качество менеджмента;
- тип рыночной стратегии;
- адекватность выбора кредитной политики;
- структура кредитного портфеля;
- факторы временного риска (при длительном сроке кредитной сделки повышается вероятность изменения процента, валютных курсов, доходов по ценным бумагам, процентной маржи и т. д.);
- дефолт по кредиту из-за низкого уровня андеррайтинга.

Если говорить о банковских ссудах, то кредитный риск возникает как по каждой отдельной ссуде, так и по всему кредитному портфелю банка (совокупный кредитный риск). Степень рискованности отдельных видов ссуд определяет их качество. Качество конкретной ссуды и кредитного портфеля банка в целом является одним из ключевых факторов кредитного риска.

«Методы управления рисками давно стараются применять в области кредитования. Поскольку в случае дефолта заемщика вернуть можно количество денег, пропорциональное рыночной стоимости активов на данный момент. Это вызывает необходимость оценивать стоимостные риски при заключении договора на довольно значительный интервал времени».⁷

Таким образом, прямое влияние на возникновение риска невозврата кредита оказывают такие факторы, как степень риска отдельных видов ссуд, качество кредитного портфеля банка в целом,

ценовая политика банка и степень управления кредитным риском в банке.

К основным факторам кредитного риска, связанным с деятельностью заемщика, относятся кредитный рейтинг заемщика, понижение рыночной стоимости его обязательств, недостаток ликвидных средств.

Операционный риск

Операционный риск связан с недостатками в системе управления предприятием. Его можно назвать риском небрежных или некомпетентных действий, в результате которых предприятию может быть причинен материальный ущерб.

Основные факторы операционного риска связаны:

- со случайными или преднамеренными действиями людей или организаций, направленными против интересов организации, в том числе несоблюдением требований законодательства и внутренних правил;
- с несовершенством организационной структуры (распределения обязанностей подразделений и работников), порядков и процедур, а также их документирования, неэффективностью внутреннего контроля и т. д.;
- со сбоями в функционировании систем и оборудования;
- с внешними обстоятельствами.

«Операционные риски, обычно включающие в себя правовой риск и модельный риск, имеют отношение к вероятности того, что компания не сможет выполнить задуманную комбинацию завершённых транзакций (финансовых сделок). Последние исследования показали, что промышленные стандарты для оценки и управления этими видами рисков значительно менее разработаны и детальны. Это неудивительно, поскольку операционные риски своеобразны, их нельзя застраховать путем выбора торговой стратегии, как, например, в случае рыночных рисков».⁸

7 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 13.

8 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 14.

Оценка рисков различных типов

Оценка риска представляет собой определение величины возможных потерь при реализации конкретного вида риска на определенном финансовом инструменте. Оценка риска носит прогнозный характер. Методы расчета оценок риска различны для разных типов риска. Классификация рисков дает возможность распределить их по определенным признакам на однородные кластеры, что позволяет применять конкретные методы анализа, оценки и управления рисками.

«На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискового вложения капитала и приводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска. Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска».⁹

Выделяют три основные группы методов оценки риска для конкретных процессов:

- анализ статистических данных по неблагоприятным событиям, имевшим место в прошлом;
- теоретический анализ структуры причинно-следственных связей процессов;
- экспертный подход.

Чаще всего используются экспертный, статистический, расчетно-аналитический и аналоговый методы.

Экспертные методы оценки основываются на опросе квалифицированных специалистов с последующей математической обработкой результатов проведенного опроса. Такие методы применяются в том случае, когда предприятие не располагает информацией для осуществления расчетов или сравнений. Экспертные методы оценки широко используются при определении уровня вероятности возникновения инфляционного, инвестиционного, валютного и некоторых других рисков.

Статистические методы оценки позволяют получить количественное представление об уровне риска. На основе статистических методов оценивается вероятность возникновения рисков по каждой инвестиционной операции, рассматриваемому инвестиционному проекту и т. п.

Расчетно-аналитические методы оценки позволяют количественно оценить вероятность возникновения рисков инвестиционной деятельности на основе использования внутренней информационной базы. В этом случае вероятность возникновения отдельных рисков рассчитывается в зависимости от значений показателей финансовой деятельности предприятия. Расчетно-аналитические методы используются преимущественно для оценки вероятности возникновения риска неплатежеспособности и риска потери финансовой устойчивости предприятия.

Аналоговые методы оценки позволяют определить степень вероятности осуществления рисков по отдельным, наиболее часто повторяющимся операциям предприятия. Эти методы используются при оценке валютного, инвестиционного и кредитного рисков.

Для оценки рисков можно применять качественную либо количественную оценку. Качественная оценка рисков используется для выявления рисков, исследования их особенностей, выявления последствий реализации рисков в форме экономического ущерба, раскрытия источников информации относительно каждого риска. Качественная оценка, как правило, основана на экспертных методах оценки, использующих шкалы и баллы в качестве базы для измерения.

Количественная оценка рисков позволяет определить степень вероятности возникновения рисков и их влияние на проект, а также уровень риска всего проекта. Для количественной оценки рисков необходимо собрать данные о частоте (вероятности) возникновения и размере убытков, а также другие характеристики, которые требуются для дальнейшего анализа рисков. Количественная оценка позволяет оценить эффек-

⁹ Иванов А. А., Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 18.

тивность управления рисками за счет анализа затрат на снижение рисков. Количественная оценка считается более объективной при наличии достаточных статистических данных, экспертов в области моделирования и доступных программных средств для математической обработки данных.

Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование

Любой инвестор рискует понести убыток. Инвестиционные риски делятся на риски упущенной выгоды и риски снижения доходности. Риском упущенной выгоды называют вероятность финансового ущерба вследствие того, что ожидаемое событие не состоялось. Риском снижения доходности называют вероятность уменьшения размера процентного дохода и дивидендов по портфельным инвестициям.

Для снижения инвестиционных рисков используются диверсификация и хеджирование.

Диверсификация рисков представляет собой распределение средств между разными объектами инвестиций, не связанными между собой. На практике диверсификация рисков осуществляется путем формирования инвестиционного портфеля из активов, которые имеют разную степень потенциальной надежности, доходности и ликвидности.

«Диверсификация (diversification) – это метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого».¹⁰

Другим способом снижения рисков для инвесторов служит использование производных финансовых инструментов (деривативов) – форвардов, фьючерсов, опционов. Они представляют собой разные виды договоров на покупку или продажу по фиксированной цене с отсроч-

кой исполнения, чтобы минимизировать риск от колебания цены на рынке.

Операции по снижению риска с помощью деривативов получили название хеджирования (от английского «hedge», что означает огораживать изгородью, ограничивать).

«Хеджирование (hedging) – операция, посредством которой рынки фьючерсов и рынки опционов используются для компенсации одного риска другим. Хеджирование – это своеобразная форма страхования рисков. Ее специфика состоит в том, что риски изменения цен на данный товар не объединяются, а перекладываются на спекулянта».¹¹

Таким образом, хеджирование риска – это использование одного финансового инструмента для снижения риска влияния неблагоприятных рыночных факторов на цену другого финансового инструмента или на генерируемые им финансовые потоки. Хеджирование позволяет исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т. п. в будущем.

В зависимости от формы организации торговли инструменты хеджирования бывают:

- внебиржевые – это форвардные контракты и товарные свопы.
- биржевые – товарные фьючерсы и опционы.

«Неопределенность на рынке приводит к рискованности получения прибыли. Страховка позволяет избежать убытков, но не гарантирует получение прибыли».¹²

Рассмотрим, как работает хеджирование, на конкретных примерах:

Пример 1.

Предприятие работает в России, а произведенную продукцию экспортирует за рубеж и выручку получает в долла-

10 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 391.

11 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 400.

12 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 407.

рах США. Для того чтобы застраховаться от роста рубля нужно открыть короткую позицию (шорт) по фьючерсу на доллар США, либо купить опцион пут на этот фьючерс. В результате если курс доллара будет падать, и выручка будет уменьшаться, предприятие получит прибыль от производных инструментов и компенсирует таким образом убытки от роста курса рубля.

Пример 2.

Производитель пшеницы хочет застраховаться от риска снижения цен на зерно к тому моменту, когда у него созреет урожай. Он может заранее продать фьючерсный контракт на пшеницу по фиксированной цене, которая кажется ему достаточно выгодной, допустим, по 2500 рублей за тонну. Если цены на рынке упадут ниже 2500 рублей за тонну, производитель сможет компенсировать потери за счет сделки по фьючерсному контракту. Если же цены на пшеницу поднимутся выше 2500 рублей за тонну, часть потенциальной прибыли будет потеряна.

Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках

Для российских участников финансового рынка характерна высокая степень активности обмена пользовательским опытом. С этой целью используются профильные группы в социальных сетях, блоги, общение на специализированных интернет-площадках (на форумах и в сообществах), участие в работе рейтинговых площадок и системах пользовательских оценок.

В процессе такого общения выделяются авторитеты, к мнению которых прислушиваются многие участники рынка. Авторитетами могут выступать владельцы, топ-менеджеры и эксперты компаний из числа ведущих игроков российского

фондового рынка, а также независимые эксперты и самостоятельные игроки.

Начинающим инвесторам система обмена пользовательским опытом позволяет повысить уровень своих знаний, получать советы и консультации более опытных участников рынка, детально ознакомиться с возможными рисками.

Потребителям финансовым услуг, особенно банковским клиентам, система обмена пользовательским опытом помогает сделать выбор наиболее выгодных предложений, избегать недружелюбных банков, чей сервис и политика ущемляет права потребителей.

Часть интернет-сообществ посвящена отдельным направлениям деятельности, например, очень распространены интернет-ресурсы, посвященные торговле на Forex, банкам, часть посвящена сразу разным направлениям деятельности на фондовом рынке, так как многие инвесторы интересуются вложением средств в разные финансовые инструменты.

Система пользовательских оценок позволяет осуществлять мониторинг брокерских услуг и трейдинговых площадок. Здесь можно изучить отзывы об их деятельности и поделиться собственным опытом. Однако этой возможностью нередко пользуются недобросовестные участники рынка для распространения дезинформации, поэтому любые сведения, полученные в интернете, необходимо тщательно проверять.

Наиболее распространенные проблемы связаны с рекламой недобросовестных участников рынка, мошенническими предложениями и с «черным пиаром».

Недобросовестные участники рынка и мошенники предлагают гарантированные высокие заработки на Forex на фондовом рынке, искажая представление о рисках для неопытных инвесторов. Недобросовестные участники рынка скрывают истинный уровень риска, что приводит к разорению инвесторов. Мошенники же используют финансовые пирамиды, привлекая желающих заработать быстро и много, предлагая доходность значительно выше рыночной. Самый популярный тип финансовой

пирамиды в Интернете – это хайп (от английского HYIP – High Yield Investment Program), создатели которых обещают от 10 до 50% дохода в месяц.

Высокая конкуренция на рынке финансовых услуг породила проблему «черного пиара», когда некоторые участники рынка распространяют недостоверную информацию, порочащую конкурентов. Это также искажает представление о рисках среди участников рынка.

Роль СМИ в формировании представлений о надежности банков и других финансовых институтов. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ

Интернет содержит огромное количество информации о деятельности финансовых организаций для потребителей финансовых услуг разного уровня: от совершенно неграмотных до профессиональных участников рынка ценных бумаг.

«Резко возрастает также роль средств массовой информации (СМИ), распространяющих знания о рисках. К сожалению, и специалисты, и СМИ испытывают влияние различных социальных групп и политических течений, что резко снижает объективность информации о рисках».¹³

Поскольку низкий уровень финансовой грамотности не позволяет основной массе потребителей самостоятельно оценить степень авторитета того или иного специализированного финансового ресурса в интернете, уровень доверия к этим ресурсам в обществе ниже, чем к СМИ.

«Выделяют два класса источников информации неопределенности: ее избыток и дефицит. Дефицит информации может породиться ее недостоверностью, противоречивостью, искажением, невозможностью четкой интерпретации. Избыток информации порождает

ся ее большими объемами и наличием «шума»».¹⁴

Поэтому СМИ принадлежит ведущая роль в формировании у населения представления о рисках, связанных с банковскими услугами и инвестированием.

Деловые СМИ и массовые общественно-политические издания используют разные подходы для распространения информации о рисках для потребителей финансовых услуг.

Деловые СМИ публикуют новости, статьи и обзоры, сообщающие о финансовых показателях деятельности банков, инвестиционных и страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов (НПФ), так как их аудитория формирует свое мнение на основе конкретных данных, характеризующих эффективность и устойчивость участников финансового рынка.

Однако сведения, которые публикуются в деловых СМИ, могут сформировать неверное представление о рисках, связанных с деятельностью той или иной организации. Причиной тому может послужить некомпетентность или халатность журналиста, порождающие преувеличенное или преуменьшенное представление о рисках. Также СМИ могут целенаправленно исказить представление о рисках, связанных с деятельностью той или иной компании по причине своей ангажированности в силу политических или экономических интересов своих владельцев.

СМИ, ориентированные на массовую аудиторию, формируют у нее представление о рисках преимущественно с помощью публикаций разъяснительного и справочного характера.

СМИ общественно-политического характера уделяют большое внимание теме банковских услуг и надежности банков, так как именно этот сегмент финансового рынка в наибольшей степени интересует их аудиторию.

Для таких СМИ характерна публикация интервью от лица экспертов, кото-

13 Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – С. 5.

14 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 113.

рые объясняют принципы и смысл финансовых услуг, учат выбирать наиболее надежные и эффективные финансовые организации, защищать свои права.

Однако СМИ, предназначенные для массовой аудитории, тоже иногда искажают представление о рисках. Это связано с двумя проблемами. Первая из них — непрофессионализм журналистов.

Например, в популярных изданиях долгое время преувеличивали риски ипотечного кредитования, связанные со снижением дохода и потерей платежеспособности, представляя покупку жилья в кредит, как долговую кабалу.

Также для российских СМИ, ориентированных на массовую аудиторию, характерно резко негативное освещение торговли на Forex, риски которой преувеличиваются до такой степени, что деятельность форекс-брокеров часто преподносится как мошенничество. Причина такого отношения коренится в агрессивной недобросовестной рекламе гарантированного высокого дохода на Forex, которая бросает тень на всех, кто работает на этом рынке.

Вторая проблема связана с практикой публикации материалов рекламного характера о деятельности финансовых компаний под видом редакционных — эти материалы могут преуменьшать риски, которым подвержены клиенты компании-рекламодателя, и преувеличивать риски, которым подвержены клиенты конкурирующих компаний.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Как стать миллионером в финансовый кризис» («Московский комсомолец», 26.02.2017) разъясняет специфику разных видов инвестиций. Заголовок удачно выполняет свою функцию — привлекает внимание читателей. Подзаголовок раскрывает ключевую мысль статьи «Может ли рынок валюты или акций принести пожизненный доход».

Вступительная часть подчеркивает, что в настоящий момент риски инвестирования стали очень высокими.

Статья имеет четкую структуру и разделена подзаголовками.

Одна часть посвящена описанию успешных инвестиций на примере достижений Уоррена Баффета и Марка Мобуса, которые относятся к числу самых удачливых инвесторов в мире.

Другая часть описывает историю развития российского фондового рынка. Делается попытка объяснить, почему приватизация 90-х годов не дала желаемого результата и в России не появилось множество частных инвесторов: «В России фондовый рынок появился в 1994–1995 годах. Большинство предприятий стали публичными компаниями, их акции обращались на бирже, где их мог свободно купить любой желающий, даже имея небольшие деньги. Котировки росли уже в сотни раз, поэтому увеличить богатство мог бы любой миноритарный акционер, а не только олигархи. Почему же тогда обогатились избранные, а большинство обнищало?»

Однако объяснения производят впечатление надуманных и малоубедительных. Нет ни одной цифры, никаких данных статистики, ни одного экспертного мнения, которое бы подтверждало факт того, что на российском фондовом рынке в девяностые годы смогли заработать многие, ставшие олигархами.

Следующая часть описывает возможности, которые сейчас имеются у частных инвесторов на фондовом и валютном рынках, и риски, которые им следует учитывать: «Так можно ли сегодня заработать на фондовом рынке? Вполне. Для этого частному инвестору, прежде всего, нужно определить уровень риска своих вложений. Как много денег он готов потерять на бирже в случае, если внешние обстоятельства сложатся неблагоприятно?». При этом снова полностью игнорируется потребность аудитории в каких-либо примерах и практических советах.

В завершающей части статьи подвергнута критике популярная в России стратегия защиты от финансовых рисков посредством перевода сбережений в доллары.

Стоит отметить, что статья носит отвлекающий характер, представляет собой набор общих фраз и практически не не-

сет в себе полезной информации для тех, кого действительно интересует инвестирование средств.

Источник: <http://www.mk.ru/economics/2017/02/26/kak-stat-millionerom-v-finansovyyu-krizis.html>

Статья «Банк России ужесточит надзор за офшорными форекс-брокерами» (портал РБК, 16.02.2017) рассказывает о попытках регулятора финансового рынка снизить риски для российских участников валютного рынка.

Заголовок отражает ключевую мысль статьи. Информационным поводом служит публичное заявление представителя Центрального банка РФ: «ЦБ планирует ввести требования к деятельности иностранных форекс-компаний, оказывающих услуги россиянам. Для этого регулятор может ввести обязательства по раскрытию информации о компании и о предлагаемых физлицам финансовых продуктах, сообщил зампред ЦБ Владимир Чистюхин на форуме по информационной безопасности в Магнитогорске».

В статье подробно объясняется, в чем состоит проблема и как регулятор планирует ее решать, для чего используются прямые цитаты из речи представителя Центрального банка РФ: «ЦБ стоит перед проблемой, как регулировать иностранных участников, если нарушаются требования нашего закона. Мы стоим на пороге каких-то правовых революций, потому что речь идет о регулировании участников, находящихся в других юрисдикциях», – сказал Чистюхин (цитата по ТАСС). Он признал, что сейчас максимум, что может сделать регулятор, – заблокировать сайт недобросовестного участника».

Статья объясняет, с чем связаны сложности регулирования деятельности форекс-дилеров, зарегистрированных в иностранных юрисдикциях: «В середине 2016 года по инициативе ЦБ в Госдуму были внесены поправки в законодательство о рынке ценных бумаг, которые наделяли ЦБ правом блокировать сайты иностранных участников рынка форекс. ЦБ мог получить возможность закрывать русскоязычные сайты форекс-дилеров, которые не получили лицензию в Рос-

сии. Однако поправки были отклонены, поскольку предложение вызвало настоящую панику среди иностранных инвесткомпаний, обслуживающих русскоговорящих клиентов в России и странах СНГ».

При этом остается непонятным, что именно остановило законодателей на пути внесения поправок.

Для иллюстрации значимости поднятой проблемы в статье приводятся данные показателей российского сегмента валютного рынка: «По данным «Интерфакс-ЦЭА», в 2015 году (более свежих данных пока нет) клиентами форекс-дилеров были 460 тыс. граждан, их число по сравнению с 2014 годом выросло на 15%. При этом средний размер клиентского депозита – около \$1 тыс. Оборот российского рынка форекс составил около \$330 млрд в месяц. При этом, как отмечают участники рынка, основной объем операций на рынке приходится на иностранных участников».

С той же целью используются экспертные мнения: «По сути, ситуация за год не изменилась, на рынке много компаний, работающих из иностранной юрисдикции, которые практически не дают о себе сведений. Порой вы заходите на сайт очередного форекс-проекта, и выясняется, что у компании вообще нет лицензии, – говорит глава Ассоциации форекс-дилеров (АФД) Евгений Машаров».

Статью завершает рекомендация эксперта, предлагающего свой вариант решения проблемы. Тем самым тема полностью раскрыта.

Источник: <http://www.rbc.ru/finances/16/02/2017/58a5a29e2ae59644bdc42909>

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4295.
4. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300–1-ФЗ «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – ст. 1.
6. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
7. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». – от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
8. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // «Российская газета». – 2003. – № 3375.
9. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
10. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 1 (часть I). – ст. 13.
11. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 572 с.
12. Иванов А. А., Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.
13. Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 368 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит разница между риском и неопределенностью?
2. Как разный уровень склонности к риску сказывается на стратегии инвесторов?
3. На какие основные категории делятся рыночные риски?
4. С чем связаны внешние факторы кредитного риска?
5. С чем связаны внутренние факторы кредитного риска?
6. В чем заключается операционный риск?
7. Что представляет собой оценка риска, на какие два основных вида она делится?
8. Какие способы применяются для минимизации инвестиционных рисков?
9. Для чего можно использовать систему обмена пользовательским опытом потребителей финансовых услуг в Интернете?
10. Какую роль играют СМИ в формировании представлений своей аудитории о рисках использования финансовых услуг?

Методические рекомендации к лекции «Влияние информации на представления о рисках»

Данная тема является обязательной, поскольку знакомит студентов с проблемой рисков банковской и инвестиционной деятельности, типами рисков, способами снижения рисков финансовых операций, а также с подходами к освещению СМИ рисков в финансовой отрасли.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении рыночного, кредитного и операционного рисков, методов оценки рисков различного типа, способов минимизации рисков, а также в обучении студентов умениям оценивать пользовательский опыт и усилия СМИ в информировании населения о рисках.

Ключевые понятия: риск, неопределенность, объективная вероятность, субъективная вероятность, осознанный риск, спекуляция, событие с отрицательными последствиями, склонность к риску, противник риска, высокорисковые операции, низкорисковые инвестиции, специфический риск, рыночный риск, фондовый риск, процентный риск, валютный риск, товарный риск, ценовой риск, кредитный риск, факторы кредитного риска, операционный риск, правовой риск, модельный риск, оценка рисков, минимизация рисков, хеджирование, диверсификация, внебиржевые инструменты хеджирования, биржевые инструменты хеджирования, системы обмена пользовательским опытом, диспропорции представлений о рисках, источники информационной неопределенности.

Умения

Студенты должны уметь:

- определять различные типы рисков;
- включать в журналистский арсенал системы обмена пользовательским опытом;
- определять ключевые источники информационной неопределенности;
- видеть специфику освещения рисков СМИ;

- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций, освещающих риски;
- оценивать и редактировать материалы о рисках.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что такое риск;
- чем характеризуется неопределенность;
- в чем различия между объективной и субъективной вероятностью;
- смысл понятия «рыночный риск»;
- типы рыночных рисков;
- что представляет собой кредитный риск;
- внутренние и внешние факторы кредитного риска;
- что такое операционный риск;
- основные методы оценки рисков;
- что представляет собой диверсификация рисков;
- что такое хеджирование;
- как функционируют системы обмена пользовательским опытом;
- какова роль СМИ в формировании представлений граждан о надежности банков и финансовых институтов и наличии рисков при обращении в эти учреждения;
- каковы источники диспропорции представлений о рисках.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление знаний о рисках, связанных с финансовой деятельностью;
- отношение к профессиональной деятельности журналиста как к возможности формирования у потребителей объективных представлений о рисках.
- осознание важности честного и объективного подхода при освещении и распространении информации о рисках в финансовой сфере, неприятие ангажированности и некомпетентности.

Формы организации занятия

- аудиторное занятия (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) нацелено на усвоение теоретического материала о рисках в финансовой сфере. Теоретическая часть подкрепляется обсуждением публикаций СМИ. Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно задать студентам вопрос о рисках, возникающих при взаимодействии с банками, инвестиционными фондами и другими финансовыми организациями, затем перейти к изложению лекционного материала.
2. В конце занятия можно перейти к обсуждению 2 статей СМИ. Разделите аудиторию на 2 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы и изложить свои умозаключения перед аудиторией. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов:

- активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ В ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Может ли рынок валюты или акций принести пожизненный доход

«Московский комсомолец», 26.02.2017

В России трудно найти человека, который бы не следил за курсом рубля. Причем выиграть на взлетах и падениях курса мечтают и те, у кого денег куры не клюют, и те, у кого их хватает от полочки до полочки. Но в последнее время понять поведение рубля невозможно: когда его обрекают на падение, он растет, когда прочат укрепление – он дешевеет. Акции, облигации и другие ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке и испытывающие сильную зависимость от рубля, ведут себя так же. Этот период можно считать наиболее благоприятным для биржевых игроков, которые умеют обогатиться и на взлетах, и на падениях курсов и котировок. Но по силам ли это рядовому гражданину, не поднаторевшему в спекулятивных сделках?

Лучше быть «лентяем», чем «безумцем»

В последнее время все больше частных лиц приходят на фондовый рынок в надежде разбогатеть на игре курсов и котировок, но, как свидетельствует статистика, подавляющему большинству из них стать хоть сколько-то богатыми людьми не суждено. Дело в том, что секрет успеха на бирже кроется не в умении грамотно прогнозировать курсы акций и заключать сделки. С таким умением можно быть успешным наемным работником в инвестбанке и получать там неплохую зарплату и бонусы.

Чтобы стать мультимиллионером, нужно другое. Например, правильно спрогнозировать успех в той области, которую большинство инвесторов игнорируют, и вложить деньги в данную сферу. В этом заключается секрет успеха американских магнатов, которые обогатились на финансовых рынках, – Чоррена Баффета и Марка Мобиуса.

В отличие от трейдеров, которые следят за котировками и каждый день какие-то бумаги покупают, а другие продают, будущий миллиардер Чоррен Баффет был «лентяем». Он покупал акции со сроком инвестирования на несколько лет вперед и больше ничего не делал. Если не считать того, что посвящал все свободное время анализу производственных результатов, бизнес-моделей, стратегии, а также финансового состояния компаний, чьи акции покупал.

Никакого азарта. Это не «красное» и «черное» на рулетке. Интерес Баффета к бизнесу можно сравнить с интересом занудного аналитика и бухгалтера. Он не раз говорил, что любит экономическую литературу и читает ежедневно по 500 страниц. И называет себя человеком, который заработал деньги собственным умом. Это долгосрочное инвестирование принесло ему огромный успех. Объем средств принадлежащего Баффету инвестфонда, созданного фактически за копейки, превышает сейчас \$70 млрд.

Успех по рецепту Баффета уже несколько десятилетий пытаются повторить множество трейдеров. Богатыми становятся многие, миллиардерами – единицы. Все потому, что долгосрочное инвестирование перестало быть сверхдоходным бизнесом.

Другой пример – Марк Мобиус. В 1989 году на фоне краха «мирового социализма» в Восточной Европе он занялся инвестициями в бумаги развивающихся стран. По мнению Мобиуса, они, несмотря на риски, могли принести высокий доход. Тогда он выглядел безумцем. Но потом удивил скептиков, увеличив первоначальный капитал своей компании со \$100 млн до нескольких миллиардов. Сейчас к его прогнозам прислушивается весь мир. В 2014 году,

накануне обвала рубля, он на треть сократил объем инвестиций в российские активы и оказался прав.

Опять же многие мечтают о славе и деньгах Мобиуса. Но доходность инвестиций на мировых рынках уже не так высока, как в 1990-е. Впрочем, этот год Всемирный банк прогнозирует как позитивный для развивающихся рынков. По его подсчетам, экономика в Восточной Европе, так же как и во всем мире, вырастет примерно на 3%. Поэтому не исключено, что в ближайшее время появятся новые Баффеты и Мобиусы.

Сколько миллионеров недосчиталась Россия?

В России фондовый рынок появился в 1994–1995 годах. Большинство предприятий стали публичными компаниями, их акции обращались на бирже, где их мог свободно купить любой желающий, даже имея небольшие деньги. Котировки росли уже в сотни раз, поэтому увеличить богатство мог бы любой миноритарный акционер, а не только олигархи. Почему же тогда обогатились избранные, а большинство обнищало?

В недрах Интернета можно найти биржевые списки акций предприятий, которые в середине 1990-х годов торговались на биржах РТС и ММВБ. Многие из них уже не существуют, хотя когда-то они казались столпами нашей экономики. Из знакомых имен мы увидим разве что акции предприятий, в названии которых присутствуют слова «электро», «связь», «телеком», «энерго» и «нефтегаз».

Куда же делись предприятия, названия которых уже и не вспоминают, – причем со всеми своими активами, землями, производственными помещениями и лицензиями? Они исчезли как юридические лица, так как были куплены более крупными и успешными компаниями.

Некоторые из этих холдингов были государственными. Например, в ходе реформы отрасли телекоммуникаций в начале «нулевых» более 70 региональных операторов проводной телефонной связи были присоединены к семи крупным телекоммуникационным холдингам, а их акции были конвертированы в бумаги материнских компаний.

Примерно такая же ситуация сложилась в электроэнергетике. Контрольные пакеты акций небольших нефтяных компаний скупались крупными холдингами. После серии слияний, консолидаций и поглощений образовались сегодняшние корпорации.

Таким образом, если бы вы в 1990-е годы стали акционером какой-нибудь небольшой региональной «электросвязи» или держателем акций маленькой нефтекомпании в расчете на то, что с годами их цена возрастет в десятки или сотни раз, то на деле вы бы владели этими акциями недолго. Вам бы пришлось обменять их на акции более крупной компании, причем, как правило, не на самых выгодных условиях. Там, где вы надеялись получить хотя бы маленький, но лакомый кусочек, вам оставили только крошки. Причем не всегда государство выступало бы в роли главного бенефициара.

Спросите, а как же «Газпром»? Ведь газовая корпорация никем не была скуплена. По крайней мере ее самый крупный пакет так и остался у нашего правительства. Но ведь кто-то же стал миллионером, владея акциями «Газпрома» и ничего с ними не делая?

После биржевого обвала осенью 1998 года, когда власти России объявили об одновременной девальвации рубля и дефолте по государственным облигациям, за одну акцию «Газпрома» на бирже давали 35 копеек. У трейдеров была в ту пору в моде горькая поговорка: «Наше национальное достояние стоит дешевле корочки соуса».

Однако пока одни предавались грустным размышлениям, другие покупали акции «Газпрома» по 35 копеек, чтобы потом продать, но уже по рублю. Так действовали активные спекулянты. Миллионерами, может быть, им стать и не удалось, но неплохую прибавку к обесценившейся после девальвации зарплате они себе обеспечили.

А почему не стали миллионерами те, кто покупал акции «Газпрома» на длительную перспективу? Сейчас в это трудно поверить, но на тот момент риски долгосрочных инвестиций именно в бумаги газовой монополии казались слишком высокими. Ведь вплоть до середины «нулевых» «Газпром» был низкорентабельной компанией

с непонятным фондовому рынку и ответственности менеджментом, где государству принадлежало всего лишь 35% акций. Рынок акций «Газпрома» был раздроблен. Акции корпорации в России и за границей торговались по разным ценам (причем за рубежом акции стоили на 30–35% дороже). На ММВБ они вовсе не были представлены, поскольку государство опасалось, что контрольный пакет «национального достояния» скупят недобросовестные инвесторы.

К этому можно было добавить постоянные дискуссии в правительстве о дроблении «Газпрома» на несколько компаний: добывающую, транспортную и сервисную. Таким образом, даже те акционеры, которые получили акции в ходе приватизации в начале 1990-х годов, со временем продали их, опасаясь, что в дальнейшем они попросту обесценятся.

Судьба другого государственного энергогиганта – РАО «ЕЭС», который распался на множество «реформированных» энергокомпаний, также стала негативным примером того, что государство может сделать с компанией, находящейся в ее собственности, если на то будет политическая воля.

Тем не менее 1999 год был золотым временем для заработка на акциях. А все потому, что этот год вошел в историю России чуть ли не ежеквартальной сменой правительства. Объявят об отставке премьер-министра – акции падают, пора покупать. Назначат нового премьера и новый кабинет – акции взлетают, и ты в плюсе. Но те времена ушли в прошлое. С 2000 года в стране относительная стабильность, которая, вероятно, хороша с политической точки зрения, но мало перспективна для биржевых спекулянтов.

Кошелек или жизнь?

Так можно ли сегодня заработать на фондовом рынке? Вполне. Для этого частному инвестору прежде всего нужно определить уровень риска своих вложений. Как много денег он готов потерять на бирже в случае, если внешние обстоятельства сложатся неблагоприятно? Если вы отвечаете себе на этот вопрос фразой «я не готов потерять даже копейку», то наилучшие инвестиционные стратегии для вас – либо

держат деньги на депозите в надежном банке и получать проценты, либо вложить в акции на длительный срок, ради получения в будущем дивидендов.

Тем, кто готов рискнуть, нужно как минимум посетить учебные курсы и почитать специальную литературу о биржевой торговле, чтобы выработать оптимальную стратегию, соответствующую своему уровню риска. Более рискованные люди будут наверняка готовы торговать «с плечом», то есть получить краткосрочный заем от брокерской компании, но не в деньгах, а в виде определенного количества высоколиквидных акций, от которых легко и выгодно можно «отделаться».

Если вы удачно продали акции по высокой цене перед их падением (это называется «игра на понижение»), то забирайте прибыль. А вот если неудачно... Конечно, потери на бирже можно со временем отыграть, но каждому игроку следует помнить горькую поговорку, появившуюся в России в начале «нулевых»: «Купил акции. Продал акции, квартиру, дачу и машину». То, что на бирже доход никто не гарантирует, – это очевидно.

Но появление в обиходе такой поговорки совпало с периодом, когда фондовый рынок в стране стал более-менее ликвидным и когда на него устремились частные инвесторы с одной-двумя тысячами долларов, представлявших собой сбережения, которые копились на депозите годами. В период обвалов с рынка в первую очередь сбегает именно такие инвесторы. Увы, но опыт торговли на фондовом рынке – тоже учеба, и далеко не бесплатная.

Валютный рынок (он же Форекс) не менее рискованный. Чтобы успешно торговать валютными парами (рубль – доллар, доллар – евро, рубль – евро), мало уметь анализировать биржевые графики. Нельзя игнорировать и макроэкономические тенденции страны, валютной парой которой вы торгуете. Например, если это пара фунт стерлингов – евро, то вы должны себе представлять, что происходит и в экономике Евросоюза, и в экономике туманного Альбиона. Каковы могут быть последствия выхода Британии из ЕС для обеих сторон? Будет ли там продолжаться рост или они войдут в стагнацию?

Однако даже если обладать солидными теоретическими знаниями в области экономики Европы, не факт, что можно стать успешным игроком на валютном рынке. Здесь нужна еще и «трейдерская жилка», то есть понимание, когда валюта переоценена относительно другой, а когда недооценена. Порой необходима просто хорошо развитая интуиция. Но если вы совсем не знаете макроэкономики и впервые слышите мудреное слово – Форекс, то лезть напролом на эту площадку вам точно не стоит.

Вера в рубль

Увы, прошли времена «лихих» 1990-х и даже начала «нулевых», когда самой эффективной стратегией «не потерять деньги» было купить доллары и держать их даже не на банковском депозите, а под матрасом. В ту пору не было сомнения, что доллар будет расти при любых обстоятельствах. И он рос, а в рубль тогда никто не верил.

Но сейчас все поменялось. После сильных обвалов 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг. рубль начинает укрепляться. В 2016 году наш «деревянный» стал, согласно американскому агентству Bloomberg, «супердоходной валютой», укрепившись к доллару на 18%. По подсчетам других экспертов, рост составил 25%. Судите сами: в нача-

ле января 2016 года за доллар в России на бирже ММВБ давали 74,4 рубля. В конце января доллар подорожал до 80 рублей. А в последние дни декабря валютные трейдеры могли выручить за доллар всего 61 рубль.

То есть депозит американской валюты в прошлом году оказался менее выгодным вложением, чем рублевый. В социальных сетях можно найти истеричные посты, что какие-то «темные силы загнали» людей в доллары по 80 рублей, а потом начали опускать курс «зеленого», чтобы вкладчики понесли убытки. Хочется иронизировать: куда смотрел Обама и почему США не ввели санкции против России за падение доллара?

Да и Евросоюз «проморгал», ведь евро тоже подешевело по отношению к рублю. А на самом деле произошло вот что: нефть весной прошлого года прекратила падать, а где растёт нефть, там и рубль укрепляется. Трейдеры считают рубль самой нефтяной валютой мира, хотя в последние несколько лет не всегда эта связь между ценой барреля и курсом рубля срабатывает. В общем, если хотите не просто держать доллары, евро, фунты, иены, а торговать ими, помните, что без знания макроэкономики, взаимосвязи экономических факторов разных стран не обойтись.

БАНК РОССИИ УЖЕСТОЧИТ НАДЗОР ЗА ОФШОРНЫМИ ФОРЕКС-БРОКЕРАМИ

Регулятор намерен ввести требования к раскрытию информации офшорными форекс-дилерами, предлагающими свои услуги в России. Сейчас они могут не соблюдать законодательство «О рынке форекс», что приводит к нарушениям прав граждан

Портал РБК, 16.02.2017

ЦБ планирует ввести требования к деятельности иностранных форекс-компаний, оказывающих услуги россиянам. Для этого регулятор может ввести обязательства по раскрытию информации о компании и о предлагаемых физлицам финансовых продуктах, сообщил зампред ЦБ Владимир Чистюхин на форуме по информационной безопасности в Магнитогорске.

По его словам, проблема в том, что зарегистрированные в иностранных юрисдикциях форекс-дилеры не подпадают под сферу действия российского закона «О рынке форекс», который вступил в силу 1 января 2016 года. Согласно закону, для работы на российском рынке форекс-дилер должен получить лицензию в ЦБ, вступить в саморегулируемую организацию (СРО) и делать взносы в специальный гарантийный фонд. Иностранные форекс-брокеры фактически обходят все эти правила.

«ЦБ стоит перед проблемой, как регулировать иностранных участников, если нарушаются требования нашего закона. Мы стоим на пороге каких-то правовых революций, потому что речь идет о регулировании участников, находящихся в других юрисдикциях», – сказал Чистюхин (цитата по ТАСС). Он признал, что сейчас максимум, что может сделать регулятор, – заблокировать сайт недобросовестного участника. Как считает Чистюхин, к сайтам иностранных форекс-дилеров должны вводиться требования по раскрытию информации и защите прав потребителей. Возможно, эта работа должна осуществляться не национальным регулятором, а на международном уровне, добавил он.

Право на блокировку

Это не первая попытка регулятора ужесточить правила работы для участников рынка форекс, работающих в иностранных

юрисдикциях. В середине 2016 года по инициативе ЦБ в Госдуму были внесены поправки в законодательство о рынке ценных бумаг, которые наделяли ЦБ правом блокировать сайты иностранных участников рынка форекс. ЦБ мог получить возможность закрывать русскоязычные сайты форекс-дилеров, которые не получили лицензию в России. Однако поправки были отклонены, поскольку предложение вызвало настоящую панику среди иностранных инвесткомпаний, обслуживающих русскоговорящих клиентов в России и странах СНГ.

В декабре 2016 года ЦБ получил возможность влиять на интернет-ресурсы с вредоносным содержанием, относящимся к сфере финансовых рынков, заключив соглашение с Координационным центром национального домена сети интернет – администратором национальных доменов верхнего уровня.рф и.г. «Это дает возможность регулятору влиять и на форекс-брокеров, но с учетом того, что многие сайты работают не в зоне российского интернета, защитить граждан от недобросовестных игроков не получается», – говорит топ-менеджер крупной инвесткомпания. По его словам, обычная блокировка IP-адресов также не сработает, поскольку мошенники могут воспользоваться так называемыми динамическими (изменяемыми) IP-адресами.

По словам официального представителя «Альпари» Андрея Лободы, блокировке сейчас подвергаются мошеннические страницы и сайты, которые используются злоумышленниками при сборе персональных данных для доступа в личные кабинеты финансовых организаций, зарегистрированных в России.

Форекс из офшора

По данным «Интерфакс-ЦЭА», в 2015 году (более свежих данных пока

нет) клиентами форекс-дилеров были 460 тыс. граждан, их число по сравнению с 2014 годом выросло на 15%. При этом средний размер клиентского депозита – около \$1 тыс. Оборот российского рынка форекс составил около \$330 млрд в месяц. При этом, как отмечают участники рынка, основной объем операций на рынке приходится на иностранных участников. Как ранее писал РБК, после вступления в силу закона «О рынке форекс» ряд участников приостановил деятельность российских подразделений и перевел обслуживание российских клиентов в свои зарубежные структуры. Например, Альфа-банк открывает форекс-счета клиентам через кипрскую Alfa Capital Holdings, которая работает под брендом Alfa Forex, а лидер рынка «Альпари» обслуживает клиентов через Alpari Limited (Сент-Винсент и Гренадины).

«По сути, ситуация за год не изменилась, на рынке много компаний, работающих из иностранной юрисдикции, которые практически не дают о себе сведений. Порой вы заходите на сайт очередного форекс-проекта, и выясняется, что у компании вообще нет лицензии», – говорит глава Ассоциации форекс-дилеров (АФД) Евгений Машаров. Поэтому, по его словам, инициатива ЦБ ввести требования к участникам рынка по раскрытию информации правильная, поскольку поможет защитить права клиентов. «С другой стороны, очистить рынок от недобросовестных участников помогло бы скорейшее принятие базовых стандартов профессиональной деятельности форекс-компаний. Это позволило бы наконец создать в России регулируемый и прозрачный рынок форекс», – считает Машаров.

РБК ранее сообщал о случаях, когда по вине иностранных форекс-дилеров клиенты теряли свои средства. В частности, в октябре 2014 года на рынке случился

скандал вокруг украинского брокера MMCIS Group. Компания сначала ограничила, а затем прекратила выдачу средств своим клиентам. По оценке ассоциации ЦРФИН (позже была переименована в Национальную ассоциацию форекс-дилеров (НАФД), клиентами брокера являлись около 50 тыс. россиян.

Как очистить рынок

Предложение ЦБ закрывать сайты иностранных форекс-брокеров труднореализуемо, считает председатель независимой Финансовой комиссии (FinaCom PLC) Петр Татарников. Прежде всего потому, что регулятору придется дать четкое определение тому, что является работой на российском рынке. «Если сайт на русском языке, то это не значит, что компания работает на российском рынке. Только в Израиле проживает 1,5 млн русскоговорящих людей. Если я могу зайти на сайт Amazon и купить там что-то, это еще не означает, что компания ведет деятельность в России. Не будет же регулятор блокировать всех, у кого есть сайт на русском языке», – указывает он.

Поэтому, считает Татарников, очистить рынок от недобросовестных иностранных форекс-дилеров ЦБ сможет, только взаимодействуя с регуляторами других стран. «Например, так была решена проблема с зарегистрированными на Кипре форекс-дилерами, которые активно предлагали бинарные опционы гражданам Австралии, Канады и ряда европейских стран. У финансовых властей этих стран скопилось много претензий от граждан, потерявших свои деньги, и тогда они обратились к регулятору Кипра», – рассказал он. В результате, по словам эксперта, кипрский регулятор ужесточил надзор за зарегистрированными в его юрисдикции профессиональными участниками.

ЛЕКЦИЯ «СМИ И РИСКИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

Тренды фондового рынка. Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами. Тренды рынка недвижимости. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. Источники информации о состоянии рынка недвижимости. Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости. Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют.

Тренды фондового рынка

Для получения прибыли на фондовом рынке имеет значение не цена активов, а ее изменение во времени. Можно заработать как на повышении цен, так и на их падении, главное, вовремя определить тренд – направление движения цены.

«Тренд создается соотношением спроса и предложения и остается стабильным до появления чего-то полностью противоположного. Рыночные цены изменяются таким же образом: сначала они движутся в одном направлении, например, вверх, создавая тем самым повышательный тренд. Этот тренд остается господствующим до тех пор, пока скорость его изменений не начинает снижаться, что предупреждает о предстоящей смене направления. В это время уже начинает зарождаться новый тренд».¹

Самый простой способ заработать на курсовой разнице, это купить активы по низкой цене, дождаться, когда их стоимость вырастет, и продать за более высокую цену. Трейдеров, которые используют такую стратегию, на биржевом жаргоне называют «быками», а тенденцию на рынке, при которой курс акций растет, – «бычьим» трендом.

Другая категория трейдеров – «медведи» – зарабатывают, заключая отсроченные сделки по фиксированной цене, рассчитывая, что в будущем цены упадут и для совершения отсроченной сделки они смогут приобрести актив за более низкую цену и таким образом заработать на курсовой разнице.

Поэтому тренд, когда цены на рынке начинают расти, называют бычьим, а когда цены падают – медвежьим. Если цена на протяжении длительного времени почти не меняется, такую тенденцию называют боковым, или горизонтальным трендом.

Чтобы заработать на фондовом рынке, важно уметь распознать тренд. От того, насколько правильно инвестор спрогнозировал развитие событий, зависит успех или неудача его сделки по покупке или продаже активов.

«Для инвестора как действующего лица важными становятся такие черты, как формулируемые принципы, степень рациональности подхода к делу, ориентация во внешней среде, использование собственного опыта и интуиции, подчинение существующим формальным и неформальным нормам и правилам (менталитету, рекламе, законам)».²

Также тренды делятся на три вида по продолжительности: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. На фондовых рынках долгосрочным обычно называют длительный большой тренд в одном направлении, который длится больше года.

Среднесрочным называют тренд, который длится от одного до трех месяцев, а краткосрочным трендом называют все, что короче месяца.

1 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 403.

2 Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. – С. 12.

Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами

Чтобы повысить вероятность получения прибыли, инвесторы используют технический и фундаментальный анализ.

«Технический анализ проводится на основе статистических данных с помощью графиков движений рынка за предыдущие периоды времени. Для определения суперкраткосрочных тенденций многие аналитики используют почасовые или поминутные графики происходящих ценовых изменений. Для получения качественных прогнозов для среднесрочных инвестиций в большинстве случаев применяются недельные графики, а месячные и годовые больше подходят для долгосрочных инвестиций».³

Технический анализ базируется на трех аксиомах.

Аксиома 1. Движение рынка учитывает все.

График изменения цены учитывает все факторы, которые могут на нее повлиять.

Аксиома 2. Цены двигаются направленно.

Движение цен зависит от тенденций, то есть тренды формируют цены.

Аксиома 3. История повторяется.

Анализируя изменения цен в прошлом посредством выделения трендов, можно спрогнозировать поведение цен в будущем.

«Принцип повторяемости дает возможность в новых ситуациях реализовать уже приобретенный ранее опыт. Человеческая природа такова, что люди, как правило, действуют в соответствии с уже приобретенным ими опытом. А любой рынок есть не что иное, как результат действий людей; он отражает их поведение».

Поэтому рынок ценных бумаг склонен к повторяемости».⁴

3 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 406.

4 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 403.

Таким образом, с помощью технического анализа определяются фазы текущего состояния рынка, долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных тенденций рынка или финансового инструмента и оценивается вероятность изменения цены в том или ином направлении.

Фундаментальный анализ направлен на изучение общей экономической ситуации, состояния различных отраслей экономики, положения отдельных взятых компаний, а также ценных бумаг, которые обращаются на рынке. Цель фундаментального анализа состоит, прежде всего, в оценке «справедливой» стоимости ценной бумаги и сравнение ее с текущей стоимостью, чтобы спрогнозировать, как будет меняться ее цена.

Для этого чаще всего применяются два основных метода: сравнение с аналогичными предприятиями и метод дисконтированных денежных потоков (DCF). С помощью первого метода стоимость ценной бумаги оценивается по аналогии со стоимостью акций аналогичных предприятий. С помощью второго метода стоимость ценных бумаг определяется на основе прогноза денежных потоков, которые эмитент может получить в будущем.

«Фундаментальный анализ основывается на оценке эмитента: его доходов, положения на рынке, в основном, через показатели объема продаж, активов и пассивов компании. При этом рассчитывается норма прибыли на собственный капитал и другие показатели, характеризующие эффективность деятельности компании. Базой анализа является изучение балансов, отчетов о прибылях и убытках, других материалов, публикуемых компанией».⁵

Считается, что фундаментальный анализ используется преимущественно для долгосрочных инвестиций, а технический – для кратковременных спекулятивных сделок на рынке.

На практике инвесторы часто используют оба способа анализа – и технический

5 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 393.

кий, и фундаментальный, поскольку вместе они позволяют более точно прогнозировать тренды. Фундаментальный анализ позволяет понять, недооценены или переоценены в данный момент акции той или иной компании, а технический анализ позволяет определять лучший момент для заключения сделок.

Тренды рынка недвижимости

Недвижимость делится на два основных сегмента: жилую и коммерческую. Последняя включает в себя офисные, торговые, производственные и складские площади.

В свою очередь, рынок жилья делится на эконом-класс, бизнес-класс и премиум-класс. Также разделяют городское и загородное жилье.

Кроме того, жилье делится на первичное (новостройки, в том числе на этапе строительства), и вторичное.

На рынке недвижимости основные тренды состоят в повышении или снижении спроса и предложения. При этом рынок недвижимости составляют сделки купли-продажи и арендные сделки. Хотя для коммерческой недвижимости сделки купли-продажи не характерны, для нее приоритетна сдача в наем (в аренду и в субаренду).

По сравнению с рынком ценных бумаг рынок недвижимости реагирует на рост и падение спроса или предложения гораздо медленнее и менее заметно. Пиковые колебания цен на жилье не превышают 50% за год, тогда как ценная бумага может обесцениться или вырасти в цене на такую величину всего за один день.

Даже резкое снижение спроса на жилье в России не вызывает симметричного снижения цен, как показали два последних кризиса. В этой ситуации большое значение имеет ликвидность жилья: объекты, которые не пользуются спросом, дешевеют достаточно быстро и заметно, тогда как высоколиквидные объекты могут вообще не падать в цене.

Причем арендный рынок реагирует на изменение спроса быстрее, чем сделки купли-продажи, но менее заметно, амплитуда колебания ставок не так велика, как у цен на недвижимость.

Особенность российского рынка недвижимости обусловлена двумя факторами: дефицитом жилья и низкой покупательной способностью населения.

Россия находится на 32-м месте в мире по обеспеченности жильем на душу населения. Этот показатель в среднем по стране составляет 24,5 квадратных метра (2017 г.). В Европе и большинстве стран мира он составляет 40 квадратных метров и выше, в США – около 70 квадратных метров на человека. Именно этот фактор мешает ценам на жилье реагировать на снижение спроса, так как в стране все равно сохраняется дефицит жилья.

В то же время низкая покупательная способность населения не позволяет девелоперам и арендодателям поднимать цены, несмотря на дефицит предложения.

В такой ситуации особое значение приобретает ипотечное кредитование, позволяющее повысить доступность жилья. Соответственно, повышение или снижение ставок по ипотечным кредитам заметным образом влияет на динамику спроса на жилье.

Факторы, определяющие цену объекта недвижимости

Основной фактор, который определяет цену объекта недвижимости, – это спрос. Он зависит как от объективных факторов: потребности населения в жилье, покупательной способности граждан, так и от субъективных, связанных с характеристиками самого объекта недвижимости.

На цену объекта недвижимости влияют разные показатели. Большое значение имеет расположение (локация). Если речь идет о жилье, то его цену повышает транспортная доступность, близость к общественному транспорту, зеленым зонам и водоемам, насыщенная инфраструктура (детсады, школы, больницы, магазины и т. п.), наличие парковочных мест, благоустроенность прилегающих общественных зон, благополучная экологическая обстановка. Для коммерческой недвижимости первостепенное значение имеет транспортная доступность, а для торговой – проходимость (трафик).

Разумеется, для любого объекта недвижимости имеют значение качество и уровень сохранности постройки, планировка, размер площади, отделка.

Цена на жилье зависит еще и от такого фактора, как социально-экономическая однородность населения района, которая обуславливает уровень безопасности и комфорта общения.

Источники информации о состоянии рынка недвижимости

Источниками информации о положении дел на рынке недвижимости служат общественно-политические, деловые и специализированные СМИ, а также тематические интернет-ресурсы. В частности, приложения, посвященные рынку недвижимости, выпускают ведущие деловые СМИ – «Ведомости», РБК, «Коммерсантъ». Обширную и разнообразную информацию о рынке коммерческой недвижимости публикуют крупные риелторские и консалтинговые компании, которые специализируются на этом рынке, например, JLL, Knight Frank, Colliers International, CBRE.

Статистику по рынку недвижимости и ипотеки публикуют Федеральная служба государственной статистики (Росстат), Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ (Минстрой), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), Агентство финансирования жилищного строительства (АФЖС), Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС).

Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости

Первый спекулятивный «пузырь» на рынке получил название «тюльпанового», он лопнул в 1637 году в Нидерландах. На протяжении трех лет цена тюльпанов росла огромными темпами, увеличившись более чем в сто раз, в итоге цена за одну луковицу редкого сорта стала эквивалентна десяткам тысяч долларов. Когда предложение превысило спрос, цена так же резко упала, разорив тех, кто инвестировал в цветочный бизнес.

Этот пример наглядно иллюстрирует, как на рынке надуваются «пузыри». Это происходит, когда какой-то актив растет в цене на волне небывалого и необоснованного спроса.

Быстрый и существенный рост актива в цене привлекает спекулянтов и вызывает новую волну спроса, и этот процесс продолжается до тех пор, пока спрос не начнет падать. «Пузыри» могут надуваться годами, а лопаются они, как правило, очень быстро, активы падают в цене за считанные недели, и в результате цепной реакции начинается масштабный экономический кризис.

Последними из «пузырей», имевших всемирное значение, стали азиатский финансовый кризис 1997 г., «кризис доткомов» 2001–2002 гг. и ипотечный кризис в США 2008 г.

Азиатский кризис был спровоцирован ажиотажным притоком на рынки стран из числа «азиатских тигров» (больше всего от лопнувшего «пузыря» пострадала Южная Корея). «Кризис доткомов» стал крахом «пузыря», надутого в высокотехнологичном секторе США. Обвал на фондовой бирже в 2000 году вызвал падение рыночной стоимости компаний менее чем за два года на 5 трлн долларов. Считается, что во время этого кризиса в США закрылась половина высокотехнологичных компаний.

Последним стал ипотечный «пузырь» на рынке недвижимости США, лопнувший в 2008 г. Он стал самым разрушительным в современной истории и вызвал мировой финансовый кризис.

Рынок недвижимости наиболее подвержен надуванию «пузырей». С начала 2000 г. это явление наблюдали 8 раз: в 2005 г. пострадала Индия, в 2006 г. – Великобритания, Ирландия, Испания, в 2007 г. – США, Китай, в 2008 г. – Румыния, в 2009 г. – Австралия.

В России на рынке недвижимости тоже надувался «пузырь»: в Москве с 2001 по 2008 год цены на квартиры выросли примерно в 4 раза, однако рост цен затормозил мировой финансовый кризис. Но «пузырь» не лопнул, а начал медленно сдуваться без угрожающих последствий для экономики страны.

Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют

Деньги, как и товар, тоже имеют свою цену. Соотношение валютных курсов определяет спрос на каждую из них. Например, курс рубля к доллару и курс евро к доллару наглядно демонстрируют разницу в спросе на рубль и на евро.

«Рынок Forex представляет собой высокодинамичный, круглосуточно функционирующий рынок, превосходящий по объемам сделок все существующие рынки в мире. Изменения ряда свободно конвертируемых валют происходят постоянно и составляют в среднем от 0,5 до 1% в сутки».⁶ Именно на колебаниях курсов валют и зарабатывают трейдеры на Forex, стремясь купить дешево, а продать дорого. Покупая определенную валюту, трейдер рассчитывает на рост ее курса относительно другой валюты. Таким образом, чтобы зарабатывать на Forex, надо понимать, как и по каким причинам формируется спрос и предложение, уметь прогнозировать изменения курсов валют.

«Основными факторами, влияющими на рынок Forex, являются макроэкономические показатели состояния экономики ведущих мировых экономических держав – США, Японии, Канады, стран еврозоны. Поэтому для успешной торговли на Forex важна экономическая информация».⁷

Большое влияние на валютные курсы оказывает денежно-кредитная политика центральных банков разных стран. «ЦБ следит за уровнем инфляции в стране, курсом национальной валюты и пытается их регулировать при помощи процентных ставок. Процентные ставки разного рода являются важнейшими инструментами регулирования экономики и оказывают существенное влияние на валютный рынок. Фактически они отражают стоимость денег».⁸

На курсы валют оказывают влияние заявления и решения таких международных организаций, как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), рейтинговые агентства Moody's, Standard & Poor's и Fitch.

Многие новости экономического и политического характера способны за несколько минут существенно повлиять на курс валюты той или иной страны. Поэтому для трейдера фундаментальными факторами служат новости. Каждая новость классифицируется в зависимости от того, как сильно она может повлиять на котировки валют.

Группы факторов фундаментального анализа рынка Forex:

- политические факторы;
- экономические факторы;
- форс-мажорные обстоятельства;
- слухи и ожидания.

Циклы жизни фундаментальных факторов:

- короткие – со сроком жизни не более суток (когда все, кто хотел, сыграли на вышедшей новости, она перестает быть актуальной, умирает);
- длинные – от нескольких недель до нескольких лет (экономические индикаторы, фондовые индексы).

Валютные курсы формируют спотовый и форвардный обменные курсы. По спотовому курсу валюта обменивается с моментальным платежом и передачей приобретенной валюты. Форвардный курс означает заключение сделки с долгосрочной поставкой. Под долгосрочной поставкой понимают следующее: цена валюты будет согласована на момент сделки, а ее поставка и платеж по ней осуществляются в более поздний, оговоренный срок.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «На рынок недвижимости возвращаются инвесторы» (портал VN.ru, 19.04.2017) с экспертом по рынку

6 Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: пособие по курсу. / Под ред. А.В. Федорова – 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – С. 12.

7 Арт Я.А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – с. 23.

8 Анализ финансовых рынков и торговля фи-

нансовыми активами: пособие по курсу. / Под ред. А.В. Федорова 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – С. 151.

недвижимости раскрывает возможности, открывшиеся перед желающими вложить деньги в недвижимость.

В интервью подробно обсуждаются основные вопросы, связанные с приобретением объектов недвижимости частными инвесторами, разъясняются преимущества инвестиций в недвижимость перед банковским депозитом: «Ответ довольно прост: на недвижимости можно больше заработать. Она надежна, потому что неволатильна, то есть стоимость квадратного метра не так сильно «прыгает». Недвижимость интересна, потому что она ликвидна: что бы ни происходило, крыша над головой всегда нужна. Интересна она и с той точки зрения, что здесь есть сразу несколько инструментов заработка».

Эксперт рассказывает, почему для совершения сделки с недвижимостью разумнее обратиться к посреднику, если покупатель не относится к числу специалистов по рынку недвижимости.

В интервью содержатся рекомендации, как можно сделать инвестиции в недвижимость более выгодными: «Я со своей стороны рекомендую самостоятельным инвесторам искать недооцененные активы. Например, выставленные на продажу квартиры, находящиеся в залоге у банка. Обычно их реализуют инвесторы, которые не могут больше платить, продают их, естественно, срочно. А стало быть, ниже рынка на 5–10%».

В числе затронутых вопросов такие актуальные моменты, как целесообразность приобретения жилья в кредит с инвестиционными целями, с учетом географического расположения объекта, особенности инвестирования в недвижимость за рубежом, появление нового выгодного объекта для инвестирования – машиноместа в паркинге многоквартирного дома. В целом ответы на вопросы содержательны и понятны массовому читателю. Невнятными получились объяснения по поводу разницы между покупкой жилья и участием в коллективных инвестициях в жилье, между вложением денег в жилье и в коммерческую недвижимость.

Источник: <http://www.gazeta.bn.ru/articles/2017/04/19/238708.html>

Обзор «Открыть депозит, продать евро. Что стоит сделать до конца года» (газета «Аргументы и Факты», 28.12.2016) представляет собой перечень рекомендаций экспертов для частных инвесторов. Форма подачи материала выбрана в виде прямой речи, что способствует повышению доверия к этим рекомендациям со стороны аудитории. Однако недостаточное внимание к содержанию текста привело к тому, что он оказался перегружен профессиональной финансовой терминологией, свойственной участникам финансового рынка, которые выступают в качестве экспертов. Это затрудняет восприятие информации аудиторией.

Каждый совет посвящен одному варианту использования сбережений для получения дохода, обозначенному в подзаголовке: покупке иностранной валюты, банковским депозитам, накопительному страхованию. Следует отметить, что формулировки подзаголовков оставляют желать лучшего: они не привлекают внимания и не раскрывают основной мысли той части текста, с которым связаны.

Подзаголовок «Евро теряет позиции» использован для серии советов по поводу перспектив купли-продажи валюты: «Вполне возможно, что мы стоим на пороге падения котировок единой европейской валюты до уровней паритета с долларом. Ситуация в ЕС остается сложной, особое опасение вызывает банковский сектор.

Например, в Италии готовится план по спасению крупнейшего банка Monte dei Paschi di Siena. Обстановка все больше напоминает начало ипотечного кризиса в Штатах в 2008 году. Мы все хорошо помним, чем он закончился для всего мира. Сейчас евро ощущает на себе воздействие слишком большого количества рисков, а это значит, его курс будет неминуемо падать».

Источник: http://www.spb.aif.ru/money/finances/otkryt_depozit_prodat_evro_kakie_dela_stoit_sdelat_do_konca_goda

Обзор «Замена квадратному метру» (газета «Коммерсантъ», 30.03.2017) рассказывает о том, какие альтернативы существуют наиболее популярным среди

россиян способам инвестирования – вложению в жилье и банковскому депозиту.

Вступительная часть описывает наиболее популярные среди частных инвесторов Европы и США способы получения дохода. Основную часть материала составляет экспертный опрос. Материал разделен подзаголовками на части, однако совершенно непонятно, по какому принципу, никакой логики в этой структуре не просматривается.

Достоинство материала составляет широкий охват: в нем упомянуты практически все доступные частным инвесторам финансовые инструменты. Эксперты рассказывают о преимуществах и недостатках банковских депозита и сертификата, обезличенных металлических счетов, индивидуальных инвестиционных счетов, о рисках, связанных с доверительным управлением, паевыми фондами и покупкой облигаций, на какой уровень доходности можно рассчитывать от вложений в недвижимость – жилую и коммерческую.

Вызывает недоумение комментарий, посвященный видам инвестиций, которые не стоит использовать. Отсутствует объяснение, почему такие вложения малоинтересны. «Сегодня можно выделить такие инструменты инвестирования, как

акции, паевые фонды, драгоценные металлы и сырье, недвижимость, бизнес, авторские права, произведения искусства. «Золото, бриллианты, ценные металлы и любое другое сырье, которое котируется на бирже, мало интересны сегодня с точки зрения получения прибыли и дохода, разве что только как инструмент сохранения имеющихся средств.

Также менее популярным в России из-за отсутствия должной законодательной базы является инвестирование в авторские права, хотя во всем цивилизованном мире они считаются хорошим инвестиционным активом», – говорит госпожа Закхайм».

Не рекомендует эксперт инвестировать деньги и на фондовом рынке: «Если говорить о фондовых рынках и акциях, то ими априори управляют другие, вам остается верить и надеяться на лучшее. Управление такими объектами инвестиций почти невозможно либо без профильного образования, опыта, либо без помощи профессионалов, тут надо четко понимать, что самостоятельное управление такими инструментами занимает очень много времени и отнимает силы и здоровье», – отмечает госпожа Закхайм».

Источник: <http://www.kommersant.ru/doc/3253861>

Литература:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
2. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
3. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 1 (часть I). – ст. 13.
4. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
5. Арт Я. А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – 256 с.
6. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: пособие по курсу / Под ред. А. В. Федорова, 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – 240 с.
7. Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. – 420 с.
8. Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что такое тренд и как он формируется на фондовом рынке?
2. В чем состоит «бычья» стратегия?
3. В чем состоит «медвежья» стратегия?
4. На каких трех аксиомах базируется технический анализ на фондовом рынке?
5. Что лежит в основе фундаментального анализа фондового рынка?
6. Чем тренды на рынке недвижимости отличаются от трендов фондового рынка?
7. В чем состоит разница между рынком жилья и рынком коммерческой недвижимости?
8. Какие факторы определяют цены на жилье?
9. Как происходит процесс надувания «пузырей» на рынке?
10. От чего зависит изменение курсов валют на Forex?

Методические рекомендации к лекции «СМИ и риски частных инвестиций»

Данная **тема** является обязательной, поскольку она раскрывает природу и механизм возникновения рисков в ходе инвестиционной деятельности граждан при вложении финансовых средств в активы фондового рынка или в объекты недвижимости, объясняет причины колебания цен на объекты инвестирования в зависимости от объективных и субъективных факторов, демонстрирует растущее влияние СМИ на поведение частных инвесторов.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении рисков, возникающих при вложении средств частных инвесторов в инструменты фондового рынка и в объекты недвижимости, выявлении факторов, влияющих на динамику цен на рыночные активы, а также в обучении студентов навыкам оперирования информацией о рисках частных инвестиций при подготовке и редактировании просветительских материалов.

Ключевые понятия: тренд, фондовый рынок, тренд фондового рынка, краткосрочный тренд, среднесрочный тренд, долгосрочный тренд, трейдер, инвестор, частный инвестор, «бык», «бычья» стратегия, «медведь», «медвежья» стратегия, технический анализ, фундаментальный анализ, стоимость фондовых активов, прогнозирование динамики стоимости, метод сравнения с аналогичными предприятиями, метод дисконтированных денежных потоков, долгосрочные инвестиции, спекулятивные сделки, тренды рынка недвижимости, факторы движения цен на недвижимость, источники информации о рынке недвижимости, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), Агентство финансирования жилищного строительства (АФЖС), Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС), «пузыри», кризис доткомов,

ипотечный пузырь, рынок Forex, торговля на рынке Forex, обменный курс, спотовый обменный курс, форвардный обменный курс, факторы колебания курсов на Forex.

Умения:

Студенты должны уметь:

- распознавать типы рисков частного инвестирования;
- разбираться в трендах фондового рынка и рынка недвижимости;
- определять факторы, влияющие на цену объекта недвижимости;
- пользоваться надежными информационными источниками о состоянии рынка недвижимости;
- определять специфику освещения в СМИ рисков частных инвестиций;
- выделять сильные и слабые стороны деловых публикаций СМИ, освещающих риски;
- оценивать и редактировать материалы о рисках частных инвесторов.

Базовые знания

В результате изучения данной темы студенты должны знать:

- что представляют собой тренды фондового рынка;
- основные тренды фондового рынка;
- основные стратегии трейдеров;
- приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов;
- что представляет собой технический анализ;
- в чем особенности фундаментального анализа;
- ведущие тренды рынка недвижимости;
- факторы, определяющие цену объекта недвижимости;
- из каких источников можно почерпнуть информацию о состоянии рынка недвижимости;
- факторы, влияющие на динамику валютных курсов;
- отличие спотовых сделок от форвардных.

Личностные характеристики и установки:

- закрепление знаний о рисках, связанных с частным инвестированием;
- отношение к профессиональной журналистской деятельности как к возможности формирования представлений потребителей о рисках частных инвесторов;
- старательное, компетентное и честное участие в работе СМИ по распространению достоверной информации о рисках, подстерегающих потребителей при вложении средств в инструменты фондового рынка и приобретении объектов недвижимости, неприятие верхоглядства и ангажированности.

Формы организации занятия

- аудиторное занятие (лекция);
- групповая форма работы – обсуждение публикаций;
- подготовка ответов на вопросы, выполняемая самостоятельно после занятия.

– Аудиторное занятие (лекция) включает в себя усвоение теоретического материала о рисках частного инвестирования и обсуждение публикаций СМИ.

– Самостоятельная работа по подготовке ответов на вопросы по теме.

Описание хода занятия

1. В начале занятия можно задать студентам вопрос о рисках, возникающих при частном инвестировании, после чего можно приступить к изложению материала лекции.
2. Прежде чем приступить к освещению вопроса о спекулятивных «пузырях», можно попросить студентов привести известные им примеры краха на фондовом рынке в России и за рубежом.
3. В конце занятия можно перейти к обсуждению 3 статей СМИ. Разделите аудиторию на 2 группы. Каждой группе раздайте по статье. После прочтения статей студенты каждой группы должны оценить профессионализм раскрытия проблематики, положительные стороны и недостатки публикации, оценить ее влияние на решение освещаемой проблемы, сформулировать выводы и озвучить их для остальной аудитории. Лектор в случае необходимости дает свои комментарии после выступления каждой группы. Время – 20 мин.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая аудиторную работу студентов: активность при обсуждении статьи в командах.

Самостоятельная работа студентов оценивается после сдачи выполненного задания на следующем занятии.

НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ИНВЕСТОРЫ

Портал VN.ru, 19.04.2017

Застройщики стали регулярно поднимать цены в своих проектах, а банки, напротив, продолжают снижать ставки по вкладам. Самое время для возвращения на рынок инвесторов? Поговорим об этом в очередном выпуске программы «Недвижимость в деталях».

О том, куда выгоднее всего в настоящее время вкладывать деньги, какие новые возможности появились у инвесторов благодаря недавним изменениям в законодательстве и сколько можно заработать на рынке апартаментов и паркингов, рассказал нам ведущий специалист по инвестициям компании E3 Group Дмитрий Морозов.

– Дмитрий, первый вопрос, которым люди задаются, наверное, чаще всего: зачем тратить столько времени на поиски объекта недвижимости, в который можно инвестировать, если гораздо проще прийти в банк и положить эти деньги на депозит? Пусть даже и под более низкую ставку, чем год назад.

– Ответ довольно прост: на недвижимости можно больше заработать. Она надежна, потому что неволатильна, то есть стоимость квадратного метра не так сильно «прыгает». Недвижимость интересна, потому что она ликвидна: что бы ни происходило, крыша над головой всегда нужна. Интересна она и с той точки зрения, что здесь есть сразу несколько инструментов заработка.

– А инвестировать сложно? Можно ли делать все самому, если нет опыта, или же лучше все-таки обратиться к посредникам?

– Я всегда всем своим клиентам говорю одно и то же: это ваше решение, ваши деньги. Если клиент готов искать объект недвижимости самостоятельно, если он считает, что обладает необходимым объемом информации и ему не нужно ничего дополнительного – здорово, значит, он профессионал.

И таких инвесторов немало, кстати. Однако довольно много тонкостей есть в любой сделке, скажем, с юридической стороны. Да и просто оценить объект не все могут правильно. И тут проще обратиться к посреднику. Задача агентства недвижимости или инвестиционной компании все-таки не работать на клиенте, а помочь ему. Не все, к сожалению, у нас это понимают. Многие клиенты и вовсе стараются узнать информацию у агентства или у брокера, а потом идут к застройщику напрямую, считая, что тем самым они на чем-то экономят. Хотя это вовсе не так. И ведь девелопер никогда не расскажет про свои минусы, а вот агент это вполне может сделать. Все-таки застройщик заинтересован продать конкретный дом, конкретный объект, а у нас такой задачи нет. Поэтому, мне кажется, стоит доверять профессионалам.

– Если клиент обращается к консультанту-посреднику, рисков становится намного меньше?

– Если говорить о классическом инвестировании – купить на этапе котлована, продать ближе к концу срока – то даже здесь никто не может точно спрогнозировать прибыль. Мы можем сделать максимально приближенную оценку, основанную на нашем опыте. И хотя гарантий не дадим, но у частного инвестора зачастую и таких данных нет.

Мы в нашей компании пошли немного дальше. Нашим партнерам предлагаем два продукта: индивидуальное и коллективное инвестирование в недвижимость. Индивидуальное – когда сделка происходит только средствами клиента, а мы выступаем как консультанты. Грубо говоря, мы только подбираем квартиру – не для жизни, а именно для инвестиций. Но все же риск получения либо неполучения дохода мы не гарантируем, мы только прогнозируем. Этот риск лежит только на инвесторе. Коллективная

инвестиция – это когда наш клиент вкладывает именно в нашу компанию, а мы управляем общим капиталом. При этом сами принимаем решение, куда мы эти средства инвестируем, когда из сделок выходим. По большому счету, это чем-то похоже на депозит. Вы инвестируете на определенный срок, определенную сумму, под фиксированный процент. Самое главное, к чему я всегда призываю, – думать. Думать и считать риски, потому что инвестиция – это всегда риск, и в этом нет ничего страшного.

Я со своей стороны рекомендую самостоятельным инвесторам искать недооцененные активы. Например, выставленные на продажу квартиры, находящиеся в залоге у банка. Обычно их реализуют инвесторы, которые не могут больше платить, продают их, естественно, срочно. А стало быть, ниже рынка на 5–10%. Вроде бы немного, но если вы совершите таких сделок в течение года три-четыре, то ваша итоговая доходность будет на уровне 30–40% годовых.

– Недавно Сбербанк запустил программу ипотечного кредитования для апарт-ментов. Это как-то скажется на активности именно на этом рынке?

– Использование кредитного плеча – это для каждого из инвесторов очень хороший инструмент, но он также сопряжен с определенными рисками. Скажем, очень тяжело просчитать будущую доходность: при выходе из сделки рынок может быть и не готов к вашему ценовому предложению, а каждый месяц простоя будет снимать часть прибыли в виде процентов по кредиту.

– А есть ли смысл инвестировать в недвижимость за рубежом, скажем, в странах Евросоюза?

– Здесь есть определенные минусы, самый важный из них заключается в том, что вы не имеете личного контроля над объектом и его необходимо отдать кому-то в управление. И здесь возникает вопрос – кому? Плюс разная ментальность: для европейца получать доход в 6% годовых в течение десяти лет – это нормально, а для русских – это скучно. Впрочем, тут все зависит от инвестора. Если его устраивает такая стабильность, то да, зарубежная недвижимость – это интересный рынок.

– В целом вся инвестиционная активность в нашей стране сосредоточена в Пе-

тербурге и Москве? Или в регионах тоже что-то происходит?

– Около 80% инвестиционных сделок действительно приходится на Санкт-Петербург и Москву и только 20% – на регионы. Да и то – далеко не на все. Сочи, например, стал более популярным благодаря Олимпиаде, туда потянулись инвесторы, но при этом сейчас уже активность поутихла. Москва – это, безусловно, лидер. Хотя многие инвесторы из Москвы инвестируют именно в рынок Петербурга. Столичный рынок интересен, доходность его может быть даже и выше, но очень локально.

– А верно ли утверждение о том, что юридические лица чаще всего инвестируют в коммерческую недвижимость, а физические – в жилую?

– Совершенно верно. Причина в том, что юрлица обычно вкладывают сумму гораздо большую, чем физическое лицо, а «порог входа» на рынок коммерческой недвижимости тоже заметно выше. Там есть сделки на десятки миллионов долларов. Но если брать количественный показатель, то, конечно, инвесторов на рынке жилья больше. Коммерческая недвижимость – это все-таки ближе к ренте и пассивному доходу. Жилая недвижимость – это скорее спекулятивный заработок за счет купли и последующей продажи.

– А вот еще такой момент: с 1 января нынешнего года машино-место в паркинге многоквартирного дома приравнивали к отдельному объекту недвижимости. То есть появился еще один интересный инструмент для инвестирования?

– Это всегда было достаточно интересно, к тому же ипотеку, насколько я знаю, скоро можно будет брать конкретно на покупку паркинга и, соответственно, это будет вполне возможным отдельным направлением с точки зрения инвестиций. Недостаточное количество парковочных мест – это болевая точка почти любого жилого комплекса.

Поэтому да, безусловно, это может быть интересно, причем даже совершенно независимо от наличия квартиры в этом же объекте. Допускаю, что у нас вполне может появиться группа таких инвесторов, которые будут принципиально вкладываться в паркинги.

ОТКРЫТЬ ДЕПОЗИТ, ПРОДАТЬ ЕВРО. ЧТО СТОИТ СДЕЛАТЬ ДО КОНЦА ГОДА

В 2017-м году финансовый рынок России ждут изменения, которые коснутся и обычных людей. Поэтому до конца текущего года или в начале следующего стоит привести свои финансы в порядок, а также подумать о выгодных вложениях своих накоплений.

Газета «Аргументы и Факты», 28.12.2016

О финансовых делах, которые стоит завершить до конца года SPB.AIF.RU рассказали эксперты.

Евро теряет позиции

Сергей Мельников, главный аналитик GLOBAL FX:

– Я советую сделать три вещи. Во-первых, открыть депозит в банке. Сейчас ставки по вкладам находятся на неплохом уровне – многие банки предлагают до 10% годовых. Однако в следующем году ситуация может измениться, и ставки по вкладам начнут падать. Произойдет это из-за того, что ЦБ РФ продолжит снижать ключевую процентную ставку, поскольку угроза инфляции уже стоит не так остро, как в прошлом году. Поэтому если депозит будет открыт сейчас, высокая ставка по нему будет зафиксирована на весь срок его действия.

Во-вторых, купить доллар США. Курс доллара к рублю сейчас держится в районе годовых минимумов. Нашу валюту до недавнего времени поддерживал целый комплекс факторов, начиная от повысившихся цен на нефть и заканчивая налоговым периодом в РФ. Однако на этой неделе спрос на рубль со стороны компаний, которые должны выплачивать налоги на территории РФ, снизится, так как пик налогового периода уже позади. Следовательно, рубль лишится одного из мощнейших факторов роста и начнет двигаться вниз против доллара и евро. Кроме того, у доллара есть долгосрочный козырь в рукаве в виде избранного президента Трампа, который обещает добиться роста экономики США и тем самым укрепить национальную валюту. В-третьих, продать евро. Вполне возможно, что мы стоим на пороге падения котировок единой европейской валюты до уровней паритета с долларом. Ситуация в ЕС остается сложной, особое опасение вызывает

банковский сектор. Например, в Италии готовится план по спасению крупнейшего банка Monte dei Paschi di Siena. Обстановка все больше напоминает начало ипотечного кризиса в Штатах в 2008 году. Мы все хорошо помним, чем он закончился для всего мира. Сейчас евро ощущает на себе воздействие слишком большого количества рисков, а это значит, его курс будет неминуемо падать. Соответственно, выгоднее всего будет его продать сейчас, когда цена еще держится «чуть выше плинтуса».

«Застолбить» процент

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade:

– Самый распространённый способ накопления денег, как известно – банковские вклады. Проценты по ним зависят от инфляции, от ключевой ставки Центробанка. И то, и другое в следующем году будет наверняка уменьшаться. Поэтому и проценты по вкладам станут ниже. В 2016 году средняя ставка по вкладам в тридцати крупнейших банках уменьшилась с 8,9% до 7,2% за 10 месяцев. В 2017 году возможно её сокращение ещё до 5,5%–6%. Многие банки могут снизить ставку уже с нового года. Ведь сейчас уникальная ситуация, когда процент по вкладам больше, чем рост цен, составляющий 5,8%. Поэтому лучше открыть вклад сейчас, на срок более года, «застолбить» процент. Вариант для более искушённых – государственные облигации, они надёжны не менее депозитов в банках. А дают сейчас примерно 8,5% годовых. Можно заняться вложениями на валютном рынке, но оценить все риски. В 2016 году Центробанк стал по закону контролировать и лицензировать компании, предоставляющие такие услуги – форекс-дилеров. Этот рынок теперь прозрачнее. А на российском рынке ценных бумаг перспективны для вложения в паевые инвестиционные фон-

ды (ПИФы). И во многом в связи с Трампом и его вероятной политикой более тесного сотрудничества с Россией.

Позаботиться о пенсии

Павел Салас, региональный директор eTogo в России и СНГ:

– Я думаю многие замечали, что иностранным пенсионерам живется гораздо лучше, чем отечественным.

Все дело в том, что за границей принято думать о своей пенсии заранее и рассчитывать только на свои силы. Наша страна совсем недавно вступила на дорогу «капитализма», однако последовать приме-

ру более опытных европейцев мы можем уже сейчас. Программы накопительного страхования пользуются огромным спросом за рубежом: отчисляя каждый месяц определенную сумму, выйдя на пенсию клиент получает как всю сумму так и набравшие проценты. Этот продукт обладает еще и страховым свойством – в случае потери трудоспособности финансовая организация продолжит осуществлять взносы за вас и в конце срока пенсионер получит ту сумму, на которую рассчитывал в момент заключения договора. В России эти программы предлагают фактически все ведущие банки.

ЗАМЕНА КВАДРАТНОМУ МЕТРУ

Любые политические и экономические катаклизмы в России сопровождаются всплеском интереса граждан к приобретению недвижимости. Эксперты считают, что в стране есть альтернатива банковским депозитам и вложениям в недвижимость.

Газета «Коммерсантъ», 30.03.2017

Большинство жителей Европы и США предпочитают инвестировать свои накопления, а не хранить их на депозите. Основная причина – низкие процентные ставки в банках, которые не позволят ощутимо увеличить свой капитал даже спустя длительное время. Если говорить об Америке, то более 52% населения инвестирует в акции как напрямую, так и через посредников, например, через ПИФы и биржевые фонды. Граждане постарше предпочитают пользоваться менее рискованными инструментами: на недвижимость и облигации приходится 25 и 5% сбережений соответственно.

«Основным активом, с помощью которого американцы надеются обеспечить свою старость, остаются индивидуальные пенсионные планы (IRA). Данный инструмент практически не известен в России, однако в США и Европе участие в IRA существенно увеличивает размеры пенсионных выплат: на государственную пенсию приходится около 40% необходимого дохода, а оставшаяся часть формируется, в том числе, и за счет НПФ, размеры и периодичность взносов в который определяет сам инвестор», – рассказывает Михаил Машенко, аналитик eToro.

Выгодный депозит

Константин Зиятдинов, руководитель департамента международных проектов консультационной группы «Прайм Эд-вайс», считает, что банковские вклады в РФ необычайно популярны в силу ряда факторов: высоких процентных ставок, системы страхования вкладов, гарантирующей вклады на сумму до 1,4 млн рублей, отсутствие налогов на полученные в виде процентов доходы. «Совокупность этих факторов делает банковский вклад идеальным инструментом размещения свободных средств для среднего класса.

Практически ничем не рискуя, можно разместить довольно значительную сумму (страховка вклада пока распространяется на каждый вклад лица в разных банках). При таких вводных предложить адекватную замену банковскому вкладу очень сложно, но все-таки можно», – полагает эксперт.

Андрей Петрунькин, генеральный директор компании TOR Estate, обращает внимание, что банковские вклады позволяют уменьшить потери от инфляции, но не дают возможность в натуральном выражении приумножить капитал. «Есть традиционные способы инвестиций в недвижимость. Сдача в аренду жилого объекта приносит в среднем 5–6% в год, коммерческого – 10–12%, инвестиции в строящееся жилье, при правильно подобранном варианте, – 15–17% годовых», – говорит эксперт.

Недоверие растет

Наталья Закхайм, совладелец ГК «ЛИК ПРО», эксперт по инвестициям, приводит статистику: «Согласно нашим опросам, более 60% населения после закрытия более чем ста банков в 2016 году не доверяет этой форме сбережения. О том же говорят и факты госстатистики. К сожалению, многие из нас жили и учились еще при Советском Союзе – и это до сих пор находит свои отклики, например, в том, что россияне очень плохо умеют создавать активы и работать с ними, а также распоряжаться свободными средствами. Все это говорит об отсутствии базовых навыков финансовой грамотности».

Тем не менее эксперты считают, что в и России варианты сохранения и приумножения денежных сбережений не ограничиваются лишь банковскими депозитами и долевым участием в строительстве.

Сегодня можно выделить такие инструменты инвестирования, как акции, паевые

фонды, драгоценные металлы и сырье, недвижимость, бизнес, авторские права, произведения искусства. «Золото, бриллианты, ценные металлы и любое другое сырье, которое котируется на бирже, мало интересны сегодня с точки зрения получения прибыли и дохода, разве что только как инструмент сохранения имеющихся средств. Также менее популярным в России из-за отсутствия должной законодательной базы является инвестирование в авторские права, хотя во всем цивилизованном мире они считаются хорошим инвестиционным активом», – говорит госпожа Закхайм.

Еще одна группа важных критериев выбора – это возможности контроля над активом. А именно: самостоятельное управление, аутсорсинг управления или полное отсутствие контроля. «Если говорить о фондовых рынках и акциях, то ими априори управляют другие, вам остается верить и надеется на лучшее. Управление такими объектами инвестиций почти невозможно либо без профильного образования, опыта, либо без помощи профессионалов, тут надо четко понимать, что самостоятельное управление такими инструментами занимает очень много времени и отнимает силы и здоровье», – отмечает госпожа Закхайм.

Плюсы и минусы

Дмитрий Шилаев, председателя правления банка «Югра», считает, что альтернативой банковским вкладам являются на сегодняшний день несколько инструментов – банковские сертификаты, доверительное управление, ценные бумаги (в том числе еврооблигации). Однако в этих инструментах есть как сильные, так и слабые стороны.

Сберегательный банковский сертификат – наиболее популярный (после вкладов физических лиц) и консервативный инструмент для сохранения и приумножения сбережений. Сегодня их доходность сравнима с доходностью по вкладам – до 10% годовых. К достоинствам сертификата можно отнести возможность его использования в качестве средства платежа, а к недостаткам – сравнительную уязвимость: если сертификат оформлен на предъяви-

теля, то в случае утери или кражи им может воспользоваться третье лицо, а законный владелец лишится своих сбережений.

Доверительное управление (ДУ) позиционируется как быстрый и эффективный способ приумножения денежных средств. «Действительно, при агрессивной тактике ДУ может принести высокий доход, однако такой способ заработка на бирже (не смотря на «подушку безопасности» в лице банковского инвестора) подходит скорее опытному клиенту, чем новичку. При осторожной тактике, которую обычно рекомендуют банки, не стоит рассчитывать на доходность выше 8–12% годовых. Минимальная сумма, передаваемая в ДУ, также может отпугнуть потенциального клиента. Обычно она составляет 500 тыс. рублей (реже – 150 тыс.), что автоматически закрывает вход для львиной доли вчерашних вкладчиков, так как обычно сумма вклада не превышает страховую – 1,4 млн рублей. Принимая во внимание, что средства в ДУ не подлежат страхованию АСВ, в случае проигрыша – а от него не застрахованы даже самые опытные инвесторы – есть риск потери значительной суммы», – предостерегает господин Шилаев.

Вложения в облигации привлекают широкими возможностями диверсификации кредитных рисков и хорошей доходностью (в среднем на 2–3% выше, чем по вкладам). Однако чтобы сформировать качественный портфель, может потребоваться достаточно крупная сумма, особенно это касается наиболее доходных еврооблигаций, и обширные знания предмета. Неправильно сформированный портфель может привести к серьезным убыткам, которые, как и в случае с ДУ, не возмещаются АСВ.

«Если подытожить сказанное, на сегодняшний день доходность по альтернативным инструментам можно назвать соизмеримой с доходностью по вкладам. Однако, в отличие от вложений в ценные бумаги и ДУ, вклады остаются безрисковым инструментом приумножения средств (в пределах страховой суммы)», – говорит банкир.

Металл надежнее

Максим Большев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank,

R-Style Softlab, напоминает, что на банковском рынке представлен сервис открытия счетов для операций с драгоценными металлами. «Это одна из наиболее надежных форм хранения капитала. Вложения в драгоценные металлы не только защищают инвестора в периоды нестабильности, но и позволяют значительно приумножить капитал. Клиент не покупает металл (золото, серебро, платину или палладий) физически, а вносит на счет деньги, которые конвертируются в граммы драгоценного металла по курсу банка на день покупки. Доход при таких операциях получается за счет роста стоимости драгоценного металла. В качестве плюсов можно отметить отсутствие НДС, отсутствие дополнительных расходов, нет рисков повреждения металлов, мгновенная покупка и управление», – говорит господин Большев (подробнее об инвестициях в драгоценные металлы читайте материал на этой же странице).

Еще один инструмент, по его мнению, – паевые фонды, позволяющие купить паи, где средства пайщика и средства других пайщиков коллективно инвестируются в активы фонда. «Вы можете продать паи в любое время и получить прибыль в случае, если на момент продажи стоимость паев выше, чем была при их покупке. Это более рискованный способ вложения, который характеризуется и существенно большей доходностью. Похожим вариантом можно назвать и доверительное управление – фактически тут клиент может выбрать брокера, которому придется доверить управление вашим капиталом, он будет решать, куда и как инвестировать ваши средства и средства других таких же клиентов», – рассказывает господин Большев.

В последнее время набирает популярность открытие в банке инвестиционного счета (вложение денег в предоставленные банком стратегии и передача управления специалистом банка). «Некоторые банки предоставляют своим клиентам возможность самостоятельно принимать решение о том, какие акции приобретать, когда и по какому курсу, отслеживать динамику изменения курсов. И тут уже необходимо будет самостоятельно выбирать объекты инвестиций (компании), оценивать риски своих вложений и своевременно принимать решения о продаже. Данный вид характерен возможностью получения большого дохода, но при этом сопряжен и с рисками, особенно для людей, не являющихся специалистами в этой области», – говорит господин Большев.

В 2015 году государство, наконец, обратило внимание на частных инвесторов и попыталось сделать инвестиции на фондовом рынке более привлекательными для граждан. Были введены в оборот так называемые индивидуальные инвестиционные счета, использование которых позволит получать ряд налоговых льгот: налоговый вычет с суммы внесенных средств на такой счет или освободить весь доход, полученный от инвестиций по истечении трехлетнего периода. «Однако максимальный взнос на инвестиционный счет ограничен суммой 400 тыс. рублей в год. В развитых странах именно инвестиции на фондовом рынке являются базовым инструментом, в силу высокой ликвидности и относительно высокой доходности. Минусы также очевидны: никто сумму вклада гарантировать не собирается», – отмечает господин Зиятдинов.

Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»

Кейс БЗ–01. Освещение в СМИ рисков торговли на розничном валютном рынке Форекс

Предметная область

Международный валютный рынок Forex (сокращение от Foreign Exchange) существует с 1971 года, с момента, когда президент США Ричард Никсон объявил об отказе от золотого стандарта. Таким образом была ликвидирована возможность свободно конвертировать доллар в золото.

С тех пор и появился Forex – рынок межбанковского обмена валюты по свободным ценам. На этом рынке торгуют центральные и коммерческие банки, пенсионные фонды, страховые компании, брокеры и другие финансовые институты. Они обменивают разные валюты для своих нужд и берут определенную комиссию за обмен. Объем одного контракта с поставкой валюты на второй рабочий день обычно составляет не менее 5 миллионов долларов. Цена конвертации – от 60 до 300 долларов, а стоимость торгового терминала – до 6 тысяч долларов в месяц. Мелким спекулянтам на этом рынке делать нечего.

Розничный рынок Форекс, предназначенный для обычных граждан и знакомый россиянам с конца 1990-х годов, представляет собой нечто совсем иное. На этом рынке можно торговать небольшими суммами (от 200 долларов), используя «кредитное плечо». То есть форекс-брокер дает клиенту возможность совершать сделки с контрактами, которые по стоимости превышают сумму средств, располагаемых клиентом (если у клиента 100 долларов, а ему дали возможность торговать контрактами на 10 тысяч долларов, это означает, что ему дали «плечо» 1:100). По сути, брокер как бы дает займы клиенту-трейдеру, хотя юридически кредитованием это не является. Если сделка удачная, благодаря «плечу» трейдер увеличивает выигрыш. Но если сделка проигрышная,

то потери тоже растут, и клиент теряет все деньги, которые внес. В этом и заключается главный риск розничного форекса.

На этом рынке одни участники получают прибыль за счет потерь других. Как правило, клиенты торгуют друг с другом, а их деньги не выходят за рамки фирмы-брокера.

Аналогичный рынок есть и в других странах. По данным SEC – Комиссии по ценным бумагам США – потери клиентов форекс-дилеров составляют в среднем 70 процентов вложенных средств. Это больше, чем у посетителей казино. По российским форекс-дилерам таких данных нет (по экспертным оценкам – до 99 процентов от суммы вложений).

Другая системная проблема – признаваемость котировок. Розничный форекс – внебиржевой рынок. Поэтому, в принципе, котировки, которые клиент видит в предоставленной ему торговой системе, вполне могут быть «нарисованы» самим форекс-брокером и не иметь к реальному рынку никакого отношения. Крупные компании так не поступают, поскольку не хотят портить репутацию. Но и им выставлять выгодные котировки никто не мешает.

Развитие событий

В середине 1990-х годов на рынке появились форекс-дилеры, которые со временем стали наиболее крупными в России, и на сегодняшний день на них приходится основной объем рынка. Первой вышла на рынок «TeleTrade», открывшаяся в 1995 г. в Москве. В 1997 г. во Владивостоке образовался «ForexClub», а в конце 1998 г. в Казани открылась фирма «Альпари». Можно сказать, что эти компании задают тон на рынке.

С течением времени рынок заполнили мелкие компании, которые применяли откровенно мошеннические схемы (совершение операций от имени клиента, «рисование» котировок, генерирование «технических сбоев» в момент фикса-

ции прибыли клиентом). Такие действия стали портить репутацию всего рынка и тем самым мешать крупным компаниям. В 2003 году компании большой тройки создали некоммерческую организацию КРОУФР (Комиссия по регулированию отношений участников финансовых рынков). У трейдеров появилась возможность пожаловаться на работу брокера. К 2010 г. форекс-дилеров стало еще больше, и лидерам рынка захотелось стать регулируемой отраслью. Была образована новая организация – Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий (ЦРФИН). Кроме того, большая тройка стала искать способы наладить диалог с каким-либо государственным органом, который бы взялся регулировать Форекс. Параллельно компании стали продвигать принятие закона о регулировании этой отрасли.

Ведущие форекс-дилеры не нашли понимания у тогдашнего регулятора – Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) и ее председателя Владимира Миловидова. Впрочем, слова одного из учредителей «Альпари» после безрезультатного разговора с главой ФСФР оказались пророческими: «Миловидов не будет мегарегулятором – я это чувствую». 1 сентября 2013 г. ФСФР упразднили, встроив ее в структуру Банка России.

29 декабря 2014 г. был принят закон о регулировании рынка Forex в России¹. Фактически был принят тот вариант, который продвигали сами же крупные форекс-брокеры. В соответствии с законом вводилось обязательное членство в единственной саморегулируемой организации (ЦРФИН).

Примечательно, что розничный форекс начали вводить у себя вполне уважаемые инвесткомпании (например, Финам, БКС). Дело в том, что эта деятельность приносит весьма ощутимый доход, зачастую превышающий доход от инвестиционной деятельности.

1 Федеральный закон от 29.12.2014 N 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / «Российская газета», федеральный выпуск. – № 6571 (299) от 31.12.2014. // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172869/

Однако отношение ЦБ к рынку Форекс оказалось не лучше. В частности, в декабре 2015 г. первый зампред Банка России Сергей Швецов сравнил рынок Форекс с казино и заявил, что регулятор не намерен его поддерживать, т. к. он «не приносит россиянам никакой пользы»².

В марте 2017 года организация ЦРФИН прекратила свое существование, а на ее месте появилась Национальная ассоциация форекс-дилеров (НАФД).

По данным исследования НАФИ, только половина россиян знают, что такое Форекс, при этом 30% респондентов считают, что на нем можно заработать, а 34% затруднились ответить на вопрос о выгодах³.

В таких условиях СМИ отводится важная роль предоставления достоверной информации о Форексе и рисках, связанных с этой сферой. Ниже рассмотрены публикации за период 2013–2016 гг.

Работа средств массовой информации

Целевая аудитория рассмотренных публикаций – обычные граждане, интересующиеся валютными курсами, Форексом и возможностями дополнительного заработка.

Цели и задачи СМИ:

- В материалах, посвященных Форексу, **предупреждать о рисках**, которые сопутствуют торговле, о высокой вероятности финансовых потерь для клиентов.
- Рассказывать читателям, которые решат торговать на Форексе, *как устроен этот рынок*.
- Рассказывать об изменениях законодательства в отрасли и объяснять, к каким последствиям ведет то или иное нововведение.
- Публиковать *сообщения об откровенно мошеннических действиях* в данной сфере.

2 «Швецов не видит пользы в форекс и сравнивает его с казино» / Агентство экономической информации «Прайм», 2.12.2015. – <http://1prime.ru/finance/20151202/822203186.html>

3 <https://nafi.ru/analytics/chto-takoe-foreks-i-mozhno-li-na-nem-zarabotat/>

На что важно обращать внимание журналисту:

- Ни в коем случае **не путать** международный валютный рынок Forex, на котором торгуют крупные банки и компании, и розничный Форекс.
- **Не путать** Форекс с биржевой торговлей. Биржа – торговая площадка, которая зарабатывает на комиссии. Чем больше заключается сделок, тем лучше для биржи. Финансовый результат участников торгов ей безразличен. Форекс-дилеры зарабатывают на проигрыше клиентов. Они настаивают на внебиржевом характере этого рынка.
- Валютные спекуляции (как торговля на форексе, так и покупка наличной валюты или торговля на биржевом валютном рынке) **не являются** инвестированием. Термины «инвестиции», «инвестиционная привлекательность», «инвестиционная ловушка» и т. п. к этой сфере деятельности не применимы.

Особенности освещения рынка Форекс в российских СМИ:

- В большинстве материалов по теме Форекс *не сообщается о рисках*⁴, сопутствующих торговле на рынке Форекс. Более того, делается акцент на том, что это легкий и надежный способ заработать. В качестве примера такого «антикейса» можно привести информационную кампанию ООО «Телетрейд Групп»⁵: в ряде региональных СМИ были опубликованы интервью с генеральным директором компании, презентующем услуги отрасли.
- Более информативными становятся *комментарии читателей* к статьям по Форексу, в которых люди рассказы-

4 «Если зададитесь целью заработать миллион, то обязательно сможете!» / Труд, 26.07.2013. – http://www.trud.ru/article/26-07-2013/1297428_na_forekse_ne_nado_torgovat_samomu_mozhno_nanjat_trejdera.html

5 «Директор форекс-дилера Андрей Рыбин рассказал, почему популярны инструменты форекс» / ТРК «Терра», 21.07.2016. – <http://www.trkterra.ru/news/direktor-foreks-dilera-andrey-rybin-rasskazal-pochemu-populyarny-instrumenty-foreks/21072016>

вают о своем опыте работы на валютном рынке и (или) отношении к нему⁶.

- В *новостной ленте* по запросу «форекс» находятся в основном валютные котировки, часто – с комментариями от представителей форекс-дилеров, что лишает читателей возможности объективно оценить риски валютных спекуляций⁷.
- *Статьи-предупреждения*, в которых содержится информация о рисках Форекса⁸.
- Аналитические материалы, разъясняющие, как устроен этот рынок, чего опасаться и что можно изменить⁹.
- Публикации в узкоспециализированных *профильных СМИ* (например, на <http://fortrader.org/>) ориентированы уже на действующих трейдеров и содержат информацию, полезную для них (новости, аналитика, экономический календарь, котировки). В *социальной сети трейдеров* (<http://forex.osobyu.ru>) наблюдается аналогичный подход.

Способы донесения информации:

- Публикация информации о Форексе в *новостной ленте*. Это является одним из основных каналов донесения информации о Форексе до потребителя, поскольку курсы валют постоянно меняются и инфоповоды для написания материалов на эту тему появляются ежедневно.

6 «Как начать работать на форекс» / Клерк.ру, 28.07.2016. – <http://www.klerk.ru/analytics/obzor/447605/>

7 «У пары EUR/USD есть потенциал для продолжения «бычьего» хода» / «Финмаркет», 28.07.2016. – <http://www.finmarket.ru/analytics/4333920>
«Сможет ли ослабление доллара оживить нефтяной рынок?» / «Вести. Финанс» 29.07.2016. – <http://www.vestifinance.ru/articles/73448>

8 «Как форекс-дилеры соблюдают ограничения на рекламу в России» / «Ведомости», 13.01.2016. – <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/01/14/623936-kak-foreks-dileri-soblyudayut-ogranicheniya-reklamu-rossii>

«Одного из крупнейших форекс-дилеров заподозрили в обмане тысяч клиентов» / РБК, 17.06.2016. – <http://www.rbc.ru/business/17/06/2016/5763a0059a79470e583cf807>

9 «Ставка по-крупному: Рынок Forex в России пытаются избавить от мошенников» / Lenta.ru, Финансы. 23.05.2014. – <https://lenta.ru/articles/2014/05/23/forex/>

- *Форумы трейдеров* и комментарии читателей к публикациям.
- *Региональные СМИ*. Публикации в региональных масс-медиа представляются очень важными: в небольших городах сосредоточена основная масса аудитории, обладающей низким уровнем финансовой грамотности. Эти люди легко становятся жертвами мошенников и недобросовестных компаний (в том числе форекс-дилеров).

Выводы

В настоящее время СМИ не уделяют должного внимания объективному освещению рынка Форекс, не рассказывают потребителям финансовых услуг об опасностях валютной торговли. Возможно, широкую огласку истории разорившихся трейдеров не получили из-за того, что форекс-дилеры напрямую не обманывают потребителей: их клиенты потеряли деньги по своей вине. При этом возможности совершить ошибку (благодаря кредитному «плечу») у клиентов существенно расширены. Люди не могут предугадать движение валюты и совершить правильные действия с выбранной валютной парой (вовремя продать или купить ее).

По данным НАФИ, 14% людей хотели бы попробовать торговать на Форекс. Можно предположить, что число трейдеров будет расти.

По словам зампреда правления ЦРФИН Евгения Машарова¹⁰, интерес к Форексу проявляют самые различные социальные группы: предприниматели, офисные служащие, менеджеры, безработные, студенты, домохозяйки и другие категории.

В этом контексте СМИ могут:

- предупреждать в публикациях о рисках торговли на Форекс,
- анализировать знания и отношение аудитории к бирже Форекс, в том числе используя голосование онлайн. Данные опроса позволят создать кар-

тину восприятия валютного рынка потребителями.

- Проводить интервью с регулятором рынка, чиновниками, независимыми экспертами.
- Организовывать «горячую линию», где на вопросы читателей отвечают представители обществ по защите прав потребителей, чиновники, финансисты, форекс-дилеры.
- Новости Форекса можно сопровождать врезом – предупреждением о финансовых рисках данного инструмента.

Под-кейс БЗ–01. Бинарные опционы и их риски

Сопутствующим форексу рынком является сфера бинарных опционов.

Предметная область

Изначально это совершенно безупречный финансовый инструмент. Этим термином обозначается контракт, который в зависимости от выполнения оговоренных условий либо приносит его владельцу фиксированную прибыль, либо не приносит ничего.

Например, ими торгуют на Чикагской бирже опционов (Chicago Board Options Exchange). Эта площадка – дочка товарной биржи (Chicago Mercantile Exchange). Торговцы с помощью контрактов снижают риски колебаний цен на мясо, масло, рогатый скот и т. п.

Однако в российских условиях торговля бинарными опционами трансформировалась в такой же вариант электронного казино, как и Форекс. Зачастую предоставляют эти услуги те же самые форекс-дилеры.

Суть сводится к ставке на рост или падение того или иного актива (цены на нефть, металл или какой-либо валюты). Клиент вносит деньги на счет брокера и начинает игру. Если он угадывает движение котировки, он получает свои деньги плюс 60–80 процентов премии, если же его предположение окажется неверным – теряет все. Таким образом, чисто математически клиент в перспективе проигрывает брокеру.

10 «Форекс: страшно далек он от народа» / Banki.ru, 10.06.2015. – <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8052045>

Освещение в прессе

Среди множества публикаций, которые, по сути, являются рекламой бинарных опционов, есть и статьи, рассказывающие об опасности этой деятельности.

Так, в марте журнал «Financial One» опубликовал историю¹¹ о том, как 60-летний канадец застрелился после того, как потерял все свои сбережения, вложившись в бинарные опционы. Отец четырех детей связался с брокером, который убедил его перевести компании все сбережения, а также деньги, взятые в кредит на покупку дома и развитие своего бизнеса. В результате канадец потерял около 150 тысяч долларов.

Не всегда на рынке присутствуют настолько откровенные мошенники, как в этой истории.

Есть способ сделать рынок прозрачным и дистанцироваться от мошеннических схем. Этого можно добиться, введя обязательную регистрацию сделок с бинарными опционами на бирже.

<https://lenta.ru/articles/2017/04/02/binar/>
<http://www.hib.ru/2014/05/kommentiruu-statiu-o-forexe-zapretah-i-deputatah.html>

Кейс БЗ–02. Освещение в СМИ рисков, связанных с получением займов в микрофинансовых организациях (МФО)

Предметная область

Займы микрофинансовых организаций (МФО) выдаются по ускоренной и упрощенной схеме. Поэтому у потенциального заемщика не требуют тех документов, которые обычно просят предоставить в банках. Соответственно, проверка клиента на платежеспособность проходит быстрее и проще (до какой степени проще, в разных МФО решают по-разному). Эта скоропалительность в выдаче кредита имеет побочный эффект – большую долю просроченной задолженности

11 «С наилучшими пожеланиями»: как сервис бинарных опционов довел канадца до самоубийства» / «Financial One», 03.03.2017. – <http://fomag.ru/news/s-nailuchshimi-pozhelaniyam-kak-servis-binarnykh-optionov-dovel-kanadtsa-do-samoubiystva/>

и, как следствие, высокие процентные ставки.

Как следует из данных Центрального банка («Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» ЦБ за 2015 год¹²), основными потребителями услуг МФО остаются физлица (84% заемщиков). По итогам I квартала 2016 года вырос объем задолженности по процентам микрозаймов: до 19,4 млрд руб. (с 17 млрд руб. в I квартале 2015 года). Наиболее популярный продукт – микрозаем «до зарплаты» на срок до одного месяца и сумма до 30 тыс. руб. Объем этих микрокредитов вырос на 45,6% и достиг 62,8 млрд руб.

Относительно МФО есть две основные позиции:

1. Микрозаймы – «токсичный» продукт, а значит, его надо убрать с рынка, запретив выдавать займы по чрезмерно высоким ставкам (сейчас ставки в официально зарегистрированных в ЦБ МФО достигают 800 процентов годовых). Такую позицию, в частности, занимает Международная конфедерация обществ потребителей.
2. Микрозаймы – вполне нормальный продукт, если им правильно пользоваться: не брать займы на длительный срок, прибегать к ним только в случае острой необходимости, а не как к потребительскому кредиту в банке (позиция Банка России и НАУМИРа).

Клиентами микрофинансовых организаций, как правило, становятся люди с низким уровнем финансовой грамотности. По данным опроса интернет-портала Zaim.com¹³, большая часть заемщиков не умеет определять наиболее выгодную ставку по займу. Более 18% заемщиков МФО, принявших участие в опросе, ставят свою подпись, не прочитав договор займа. Около 23% респондентов подписывают договор сразу после про-

12 «Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» / ЦБ: Информационно-аналитические материалы. – 2015. – №4. http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_110516.pdf

13 «Степнительные заемщики» / «Коммерсантъ», 15.03.2016. – <http://www.kommersant.ru/doc/2937618>

чтения, даже если какие-то моменты остаются для них невыясненными.

Низкий уровень финансовой грамотности потребителей, активное развитие микрокредитования, увеличивающийся объем просрочки предполагают необходимость активной работы СМИ по информированию заемщиков МФО о потенциальных рисках. Были рассмотрены публикации за период 2015–2016 гг.

Работа средств массовой информации

Целевая аудитория рассматриваемых публикаций – обычные заемщики, потребители финансовых услуг.

Цели и задачи СМИ:

- Повышение уровня знаний потенциальных заемщиков о процентных ставках.
- Информирование потребителей об особенностях микрозаймов и их отличиях от банковских кредитов.
- Обучение целевой аудитории, как правильно пользоваться микрозаймами, в каких случаях их можно брать, а в каких нельзя.
- Информирование о законодательстве, защищающем заемщиков (в том числе разъяснение положений закона о банкротстве физических лиц).

Материалы, освещающие деятельность МФО, могут быть написаны в разных жанрах:

- *Материалы-предупреждения* – статьи, рассказывающие о рисках микрокредитов. Они появляются как в региональных¹⁴, так и в федеральных СМИ.¹⁵
- *Комментарии/интервью представителей регулятора рынка* (Центробанка).¹⁶

14 «Микрофинансовая организация обманывала клиентов» / Радио «Мария» (Киров), 25.07.2016. – <http://mariafm.ru/news/mikrofinansovaya-organizaciya-nazhivalas-na-klientah-38874>

15 «Что должен кредитор» / «Российская газета», 07.06.2016. – <https://rg.ru/2016/06/07/verhovnyj-sud-obiasnil-kakoj-procent-po-zajmu-grabitelskij.html>

«Мошеннические кредиты: как заемщики и кредиторы обманывают друг друга» / РИА «Новости», 27.06.2016. – <http://ria.ru/economy/20160627/1453258845.html>

16 «Жалобы потребителей подарком» / «Известия», 27.06.2016. – <http://izvestia.ru/news/619529>

- *Ответы экспертов* на вопросы читателей о микрокредитах.¹⁷
- *Статьи из серии «испытано на себе»* – журналист выступает в качестве тайного покупателя – клиента МФО¹⁸.
- *Истории реальных заемщиков* (они могут стать уроком для действующих и потенциальных клиентов МФО)¹⁹.

В качестве примеров наиболее удачных и интересных материалов о микрозаймах можно привести публикации в газете «Коммерсантъ». В одной из статей автор сравнил ставки, применяемые в современных МФО, с процентами, которые брала старуха-ростовщица, героиня «Преступления и наказания» Ф. М. Достоевского²⁰. Это сравнение стало излюбленным приемом экспертов.

Также стоит отметить использование интересных заголовков²¹, применение инфографики, которая помогает быстро и наглядно вычлнить и сопоставить данные²² (см. диаграммы 1 и 2).

Федеральные СМИ используют комментарии экспертов, чиновников, представителей регулятора, самих МФО. Региональные издания, ориентированные на массового читателя, помимо комментариев экспертов, часто используют такой формат, как «горячие линии» с регулятором, рубрику «Вопрос-ответ».

Важно для пишущих о МФО:

- Объяснить, как работают процентные ставки, подробно расписать, сколько заемщик в результате будет должен, взяв такую-то сумму по такой-то ставке

17 «Как распознать легальную МФО» / «Аргументы и Факты», 17.03.2016. – http://www.aif.ru/money/company/kak_raspoznat_legalnuyu_mikrofinansovuyu_organizaciyu_mfo

18 «Микрозаем – мега долг? «АиФ» узнал, как даются «легкие кредиты» / 18.07.2016. – http://www.aif.ru/money/mymoney/mikrozayom_-_mega_dolg_aif_uznal_kak_dayutsya_lyogkie_kredity

19 «Есть ли жизнь после кредита» / «Российская газета», 17.02.2016. – <https://rg.ru/2016/02/17/regurfo/neposilnoe-dolgovoe-bremia.html>

20 «Роспотребнадзор проверит микрофинансовые организации» / «Коммерсантъ», 27.06.2016. – <http://www.kommersant.ru/doc/3024270>

21 «Физлицом не вышли» / «Коммерсантъ», 13.05.2016. – <http://www.kommersant.ru/doc/2984545>

22 «Стегнительные заемщики» / «Коммерсантъ», 15.03.2016. – <http://www.kommersant.ru/doc/2937618>

Диаграмма 1. Результаты опроса заемщиков микрофинансовых компаний.

КТО РЕГУЛЯТОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО (%)?

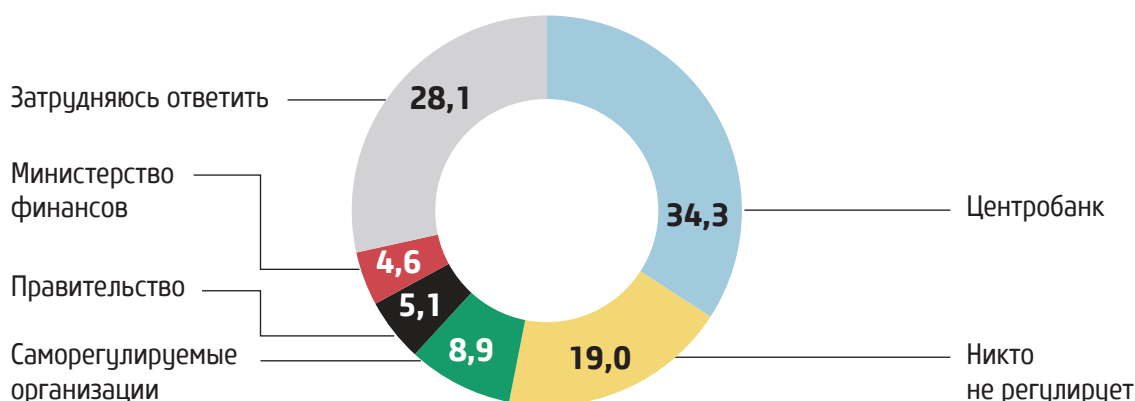
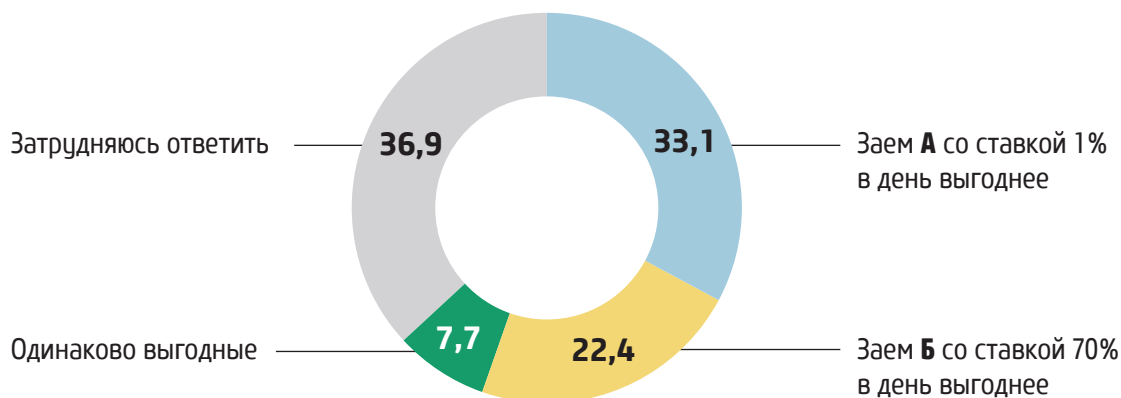


Диаграмма 2. Результаты опроса заемщиков микрофинансовых компаний.

КАКОЙ ЗАЕМ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ ЗАЕМЩИКА: ЗАЕМ А С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 1% В ДЕНЬ ИЛИ ЗАЕМ Б С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 70% ГОДОВЫХ (%)?



ке. Чем подробнее расписаны условия и механизм займов, тем полезнее материал.

- Четко провести грань между займами МФО и банковскими кредитами, объяснить, чем они отличаются (помимо размера ставки).
- Подробно объяснять, как заемщик может защитить себя в случае возникновения проблем с выплатой, куда обратиться за помощью, юридической защитой.
- Объяснить, как работает закон о банкротстве физических лиц – расписать, кто и как может им воспользоваться (рассказать о недостатках).
- Объяснить разницу между официально зарегистрированными МФО и незаконными конторами по выдаче

микрозаймов. Официальный статус кредитора не означает, что у заемщика не возникнет проблем, но от этого может зависеть поведение кредитора в случае просрочки или дефолта. Заемщик может применять разную тактику защиты в зависимости от правового статуса кредитора.

В СМИ, к сожалению, встречаются примеры *недобросовестного* подхода к освещению проблемы микрокредитования, когда в статьях говорится исключительно о преимуществах обращения в МФО и умалчивается об имеющихся рисках²³.

23 «Быстроденьги»: как 2 млн россиян за 5 минут получают займы» / «Биржевой лидер», 18.07.2016. – <http://www.profi-forex.org/biznes/entry1008295736.html>

Выводы

Цель публикаций, связанных с финансовой грамотностью, – рассказать людям, которые потенциально могут попасть в сложную ситуацию из-за взятого займа, об опасностях, которые их подстерегают. Соответственно, материалы должны ориентироваться прежде всего на обычных граждан. Вне зависимости от того, какую позицию займет в отношении МФО регулятор, законодатели и правительство, обычный гражданин должен понимать, что такое микрозайм, какие вопросы стоит задавать тому, кто рекламирует займы в течение получаса, где «нужен только паспорт».

В МФО обращаются самые бедные, финансово неграмотные и незащищенные люди. Поэтому материалы, разъясняющие риски МФО, полезно выпускать с сопутствующими статьями о том, как контролировать расходы, а также сопровождать информацией о благотворительных фондах и организациях.

Учитывая высокую прибыльность микрофинансовой деятельности, бизнес МФО, вероятнее всего, будет наращивать обороты. По информации Центрального банка, в I квартале 2016 г. в МФО было заключено на 50% больше договоров, чем за аналогичный период 2015 г. (4,3 млн)²⁴. По данным агентства «Эксперта РА», «портфель микрозаймов продолжает демонстрировать рост, а возможность развивать бизнес даже в период сложной экономической ситуации привлекает на этот рынок множество предпринимателей, общее количество компаний по итогам 2015 года – более 3,5 тыс.»²⁵.

Соответственно, клиентская база МФО будет расти. Это значит, что проблема закредитованных заемщиков не исчезнет, а возможно, со временем станет еще более острой.

В связи с этим СМИ рекомендуется:

- Обращать внимание регулирующих органов на проблему безответственного кредитования МФО.
- Ориентироваться на целевую аудиторию МФО, если позволяет направленность издания. Аудитория МФО, у которой есть риск стать должниками, – это люди со средним и низким уровнем доходов. Едва ли в массовом порядке они читают федеральные деловые издания. Возникает вопрос: как донести до этих людей необходимую информацию о рисках? Возможно, эффективными здесь окажутся **региональные печатные СМИ**, распространяемые бесплатно.

Кейс БЗ–03. Освещение в СМИ рисков, связанных с банковскими вкладами

Предметная область

В настоящее время в России действует Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»²⁶, принятый в конце 2003 года. С того времени все вклады в банках являются застрахованными, однако размер возмещения при наступлении страхового случая ограничен. Это означает, что в случае банкротства кредитной организации вкладчикам вернут деньги в сумме, не превышающей 1,4 млн рублей. В соответствии с законом функции по страхованию вкладов осуществляет Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

В целом вклады являются одним из наиболее надежных финансовых продуктов. Тем не менее рассказывать людям о вкладах и рисках, связанных с ними, а также о правах вкладчиков надо.

В теме банковских вкладов есть следующие проблемы:

Недостаточная информированность населения о системе страхования вкладов (ССВ). По данным Фонда «Обществен-

24 Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» / ЦБ: Информационно-аналитические материалы. – 2016. – № 1. – http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_270616.pdf

25 «Рынок микрофинансирования по итогам 2015 года: жертвуй выдочей» / RAEX «Эксперт Ра», 2016. – http://raexpert.ru/researches/mfo/itog_2015/

26 Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. № 52. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/

ное мнение» на апрель 2016 года²⁷, более трети россиян не знают о существовании системы страхования вкладов, причем даже среди вкладчиков количество таких людей составляет 27%. О точном размере страхового возмещения осведомлены 25% респондентов, среди вкладчиков таковых 39%.

Предложения по изменению системы страхования вкладов. Страхование вкладов повысило доверие к банковской системе, но в то же время породило неразборчивость вкладчиков в отношении банков. Зачастую люди просто выбирают банки с наибольшими процентными ставками, не заботясь об их надежности. Это вызывает недовольство крупных кредитных организаций, страховые взносы которых значительны, а риски минимальны. Получается, что они фактически оплачивают риски недобросовестных банков.

Одним из активных поборников идеи изменения ССВ является глава Сбербанка Герман Греф. В частности, он предлагал ограничить число страховых выплат по вкладам на одного человека²⁸. Предполагается, что в этом случае вкладчики будут более осмотрительны.

Однако опросы показывают, что внесение подобных изменений в Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» может плохо сказаться на доверии к банковской системе. Согласно опросу, проведенному порталом Клерк.ру, почти половина граждан считают, что ничего в ССВ изменять не нужно²⁹.

Это значит, что изменение системы страхования вкладов может привести к оттоку вкладов³⁰.

Отзывы лицензий. Центральный банк России продолжает отзываться у банков: за 2014 год было отозвано 86 лицензий, в 2015 – 93, в 2016 – 95³¹. Одним из самых резонансных стал отзыв лицензии у ОАО «Мастер-банк» в 2013 г.: банк входил в рейтинги самых надежных банков. Так же широко обсуждалась утрата капитала банком «Пересвет», аффилированным с Русской православной церковью и занимавшим 41-е место в банковской системе России по размеру активов.

Работа средств массовой информации

Были рассмотрены публикации за период 2002–2016 гг.

Цели и задачи СМИ:

- Рассказывать вкладчикам, что такое система страхования вкладов, как она работает, на какие банки распространяется, как получить возмещение в случае банкротства кредитной организации.
- Рассказывать о нарушении прав вкладчиков банками, способах защиты и предупреждения проблем.
- Объяснять, что такое процентная ставка, капитализация процентов, в чем разница между простым и сложным процентом, что такое кэш-бэк и как правильно выбрать банковский вклад.³²

Как отмечалось выше, периодически появляются предложения изменить систему страхования вкладов. СМИ публикуют информацию об этих предложениях, находящую отклик в профессиональном сообществе³³. Нередко при выборе банка потребители обращают внимание только на размер процентной ставки по вкла-

27 «О системе страхования вкладов. Что известно россиянам о системе страхования вкладов? И верят ли они в нее?» / «ФОМ-сообщество», 27.04.2016. – <http://fom.ru/Ekonomika/12621>

28 «Греф предложил ограничить число страховых выплат по вкладам в одни руки» / Banki.ru, 14.05.2015. – <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7992762>

29 «Пользователи Клерк.Ру выступили против реформирования системы страхования вкладов» / Клерк.Ру, 6.07.2015. – <http://www.klerk.ru/bank/news/423818/>

30 <https://nafi.ru/analytics/rynok-roznychnykh-vkladov-v-2016-godu-tormozhenie-posle-rosta/>

31 ЦБ в 2015 году ускорил чистку банков ради борьбы с оттоком капитала / РИА «Новости», 25.12.2015. – https://ria.ru/ny2016_resume/20151225/1348793494.html, http://ria.ru/ny2016_esume/20151225/1348793494.html

32 «Успеть до Нового года. Как сохранить сбережения в условиях кризиса» / Аргументы и Факты», 30.12.2014. – <http://www.aif.ru/money/mymoney/1418361>

33 «Агентство страхования крахов» / «Коммерсантъ», 11.12.2015. – <http://www.kommersant.ru/doc/2874124>. «Глава АСВ: увеличение страхования вкладов свыше 1,4 млн руб. не обсуждается» / ТАСС, 07.06.2016. – <http://tass.ru/ekonomika/3344708>

дам, никак не учитывая надежность банка. Система страхования вкладов снижает риски клиентов, компенсируя их потери (до 1,4 млн рублей). Однако были случаи, когда даже застрахованные вклады не спасали. Бывало, что в потерявших лицензию банках не находили базу вкладчиков. Публикации на эту тему косвенно предупреждают о том, что при открытии вклада следует внимательно относиться к выбору банка.³⁴

Обычно отзыву лицензии у банка предшествуют ограничения, которые накладывает на его работу Центробанк, или иная негативная информация (например, о том, что у банка появились сбои в обслуживании клиентов). Публикация подобных сведений в СМИ очень важна, поскольку служит предупреждением вкладчикам о том, что нельзя нести деньги в этот банк. А тем, у кого открыт депозит, стоит задуматься о досрочном закрытии вклада. При освещении проблем, возникших у банка, СМИ необходимо особенно тщательно проверять информацию, поскольку такие публикации могут привести к «набегу вкладчиков» или спровоцировать конфликт, как это произошло в случае с «Альфа-банком» и редакцией газеты «Коммерсантъ».

Выводы

Информирование общества о работе системы страхования вкладов влияет на представления о рисках размещения вкладов и доверие к банкам. По данным «Левада-Центра» за 2002 год, 31% респондентов открывали вклады в Сбербанке несмотря на то, что реальные процентные ставки по депозитам там были отрицательными. В других – только 4%³⁵. В 2015 году, по данным НАФИ, госбанки уступили лидерство по динамике привлечения средств вкладчиков крупным частным банкам. На изменение поведения потребителей в том числе повлияли сообщения в СМИ.

34 «Серийные» вкладчики пострадали по «Максимуму» / «Коммерсантъ», 10.12.2015. – <http://www.kommersant.ru/doc/2873440>

35 <http://www.levada.ru/2002/10/22/23-oktyabrya-2002-goda/>

По данным исследования АСВ и Фонда «Общественное мнение» (проект «Банки в антикризисе»), сейчас у 63% людей нет вкладов в банке, 40% считают банковские вклады ненадежными. Как отмечалось выше, более трети россиян ничего не знают о системе страхования вкладов.

Учебные материалы для интерактивного занятия «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»

Основные вопросы для разбора кейсов

Общая тема кейсов на данном занятии – **влияние СМИ на представление населения о финансовых рисках**. В ходе разбора кейсов изучаются примеры влияния СМИ на представления населения о степени риска/выгоды тех или иных финансовых решений с точки зрения (не) соответствия вероятности того или иного риска. Представления о рисках целесообразно обсуждать на основе **личных** представлений слушателей.

Вопросы к обсуждению со слушателями:

1. Каков, по вашему мнению, «общий вектор» освещения в СМИ рассматриваемых финансовых инструментов, с точки зрения степени риска? Например, Форекс в СМИ подается в большей мере как выгодный и относительно безопасный или как весьма рискованный? Займы в микрофинансовых организациях – как удобные или как «грабительские»? Страхование банковских вкладов – как правильная мера, повышающая доверие к банкам (благодаря существованию Агентства по страхованию вкладов), или как фактор, способствующий безответственности вкладчиков (может быть, граждане стали неразборчивы в выборе банков и тем самым поощряют ненадежные кредитные организации)?
2. Насколько этот вектор освещения соответствует вашим собственным представлениям о возможном риске из числа рассматриваемых?
3. Насколько на ваши представления о риске повлияла информация в СМИ? А информация из других источников (например, из социальных сетей)? Реклама?
4. Какие способы (источники, отдельные темы, жанры публикаций и т. п.) освещения рассматриваемых проблем в СМИ были наиболее сильными, с точки зрения формирования правильных (или, наоборот, неверных) представлений аудитории об этих рисках?
5. Какие факторы заставляют обычных граждан – потребителей финансовых услуг – пренебрегать предупреждениями о высоком риске (обещание сверхдоходов, недооценка собственной «квалификации» пользователя финансовых сервисов, недостаточное информирование, слабость аргументов, предупреждений и т. п.)? Должны ли СМИ сознательно и целенаправленно вести работу по устранению этих факторов и как именно они могут это делать?
6. Должны ли СМИ контролировать размещаемую в них рекламу финансовых услуг на предмет того, чтобы эта реклама не способствовала формированию неверных представлений о степени риска той или иной услуги?
7. Какие еще вы можете привести примеры того, что у обычных граждан – потребителей финансовых услуг – благодаря СМИ сформировались неверные представления о рисках (например, финансовые пирамиды)?
8. Оказывают ли СМИ влияние на действия регулирующих органов, стимулируя эти органы к совершенствованию контроля за финансовой отраслью с целью минимизации рассматриваемых рисков?
9. Какие другие способы формирования полноценных представлений о рисках данных финансовых инструментов (Форекс, МФО, вклады) вы могли бы предложить для СМИ?

Методические рекомендации к интерактивному занятию «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»

Данный **разбор кейсов** является обязательным, так как на примерах поможет закрепить знания о влиянии СМИ на представление населения о финансовых рисках при обращении в микрофинансовые организации, торговле на рынке Форекс и т. д.

Количество занятий по теме: 1.

Цель занятия заключается в изучении особенностей участия СМИ в формировании представлений населения о финансовых рисках, а также в овладении инструментарием определения аудитории, тематики и способов формирования полноценных представлений о рисках финансовых операций и инструментов.

Умения

В результате разбора кейсов студенты должны уметь:

- определять вектор освещения в СМИ финансовых инструментов;
- определять воздействие информации в СМИ, рекламы и других источников на представления о риске;
- выявлять предметную область публикации;
- определять лучшие способы освещения рисков для формирования правильного представления аудитории о рисках;
- оценивать роль СМИ в воздействии на регуляторов по минимизации финансовых рисков;
- оценивать пользу/вред публикации для целевой аудитории;
- оценивать вклад СМИ в формирование грамотного представления потребителей финансовых услуг о рисках.

Базовые знания

В результате разбора кейсов студенты должны знать:

- каков инструментарий освещения СМИ проблем, связанных с финансовыми рисками;
- к чему ведет пренебрежение предупреждениями о высоких рисках;
- цели и задачи СМИ при освещении финансовых рисков;
- способы освещения проблем финансовых рисков в СМИ;
- особенности освещения рисков в российских СМИ;
- жанры журналистских материалов по темам, связанным с финансовыми рисками; как взаимодействуют СМИ с партнерскими организациями в рамках просветительских проектов, нацеленных на повышение финансовой грамотности населения.

Личностные характеристики и установки:

- осознание важности высокого качества журналистских произведений, формирующих представление о рисках финансовых инструментов и услуг;
- формирование личного и профессионального отношения к соблюдению этических норм и добросовестного подхода к освещению финансовых рисков;
- отношение к профессиональной деятельности как к возможности совершенствования работы СМИ по информированию потребителей о рисках в банковской и инвестиционной сфере.

Формы организации занятия

- интерактивное занятие (разбор кейсов).
 - Интерактивное занятие (разбор кейсов) включает в себя освещение в СМИ рисков торговли на розничном и валютном рынке Форекс, рисков, связанных с получением займов в микрофинансо-

вых организациях и в банках; программу публикаций по теме финансовой грамотности в газете «Комсомольская правда».

Описание хода занятия

1. В начале интерактивного занятия необходимо ознакомить студентов с вопросами для обсуждения. Можно вывести вопросы на экран либо раздать в распечатанном виде.
2. Во время изучения каждого кейса происходит обсуждение материалов по предложенным вопросам. В завершение ведущий/преподаватель подводит итог и переходит к разбору следующего кейса.

Формы текущей оценки

Преподаватель осуществляет текущий контроль, оценивая активность студентов при обсуждении кейсов.

Характеристики самостоятельной работы

Цель: Формирование способности выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владеть методами сбора информации, ее проверки и анализа; способности в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах; способности решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности; способности использовать современные методы редакторской работы; способности к самоорганизации и самообразованию.

Задачи

- Научить готовить рабочий план (концепцию) материала для публикации.
- Опробовать сбор и анализ информации из открытых источников, от потребителей и экспертов (в т. ч. видеосъемка, аудиозапись) в соответствии с правилами и особенностями, излагаемыми по ходу курса.
- Развить практический навык подготовки логически непротиворечивого и стилистически корректного текста публикации (либо сюжета для телевидения или радио).

Результаты освоения

- Владеть навыком разработки плана (концепции) аналитической либо информационно-аналитической публикации по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыками работы с открытыми информационными источниками по теме финансовой грамотности.

- Владеть навыком проводить очные интервью по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыком выделения из поступающей информации основных тезисов по теме финансовой грамотности.
- Уметь подготовить логически непротиворечивый и стилистически корректный материал по теме финансовой грамотности.
- Уметь подобрать и понятным образом представить графическую информацию (для текстов материалов, предназначенных для печатных и интернет-СМИ).

Стратегия обучения

Тема для публикации («про что») задается при выдаче «редакционного задания», при этом отличие между заданиями для слушателей блоков А и Б состоит в принципиально различной жанрово-аудиторной ориентации публикации:

- Слушатели блока А должны подготовить аналитическую публикацию для профессиональных (деловых или финансовых) средств массовой информации.
- Слушатели блока Б должны подготовить информационно-аналитическую публикацию для средств массовой информации высшего учебного заведения.
- При этом исполнитель задания остается свободным в интерпретации темы, своих суждениях и оценках.
- Работа включает разработку плана материала, сбор информации по открытым источникам, использование корпоративных аналитических материалов и информации экспертов, написание материала, подготовку графической иллюстративной информации.
- Если в вузе действует телестудия (в случае выбранного для апробации вуза это именно так), для подготовки телевизионного сюжета слушатели могут быть объединены в группы по 2–3 чел.

- В рамках подготовки материала слушатели будут приглашены в одно или несколько финансовых учреждений в соответствии с их собственным выбором на основе концепции материала для встречи с представителями указанной организации и использования полученной от них устной информации; включение проведения очного интервью в состав подготовки материала является обязательным.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Качество результирующего материала (по решению преподавателя-модератора)	100%

Методические рекомендации для проведения самостоятельной работы «Редакционное задание»

Подготовка материалов для делового издания требует следования определенной технологии. Студентам можно порекомендовать применение различных приемов для написания текстов, предназначенных для широкой аудитории.

Для привлечения внимания массовой аудитории можно начинать текст с *зарисовки (setting)* – сценки, сюжета, введения в ситуацию, *яркой цитаты, впечатляющей цифры*.

Достаточно эффективным приемом является использование *кольцевой структуры текста*, хорошо известной будущим журналистам.

Необходимо ознакомить студентов с основными этапами работы над статьей.

1. Определение цели написания статьи и ее темы. Для этого необходимо провести предварительный анализ. Оценить перспективность темы по следующим ключевым параметрам: информационный повод; акторы события; мониторинг темы в российских (глобальных) СМИ и глобальных сетях; фокус-группы, оценка возможных последствий и реакции аудитории.

При определении перспективности темы следует обращать внимание на та-

кие факторы, как значимость, масштабность, своевременность, реальность, редкость («Деловая журналистика», с. 58).

2. Сбор информации (определение источников и работа с ними). Известно, что любая статья строится на основе фактов. Источники информации: различные документы (нормативные акты, финансовые отчеты, аналитические записки и доклады и др.), эксперты, ньюсмейкеры.

Следует обратить внимание студентов на два основных типа источников информации: по доступности (открытые и закрытые) и по происхождению (первичные и вторичные).

Примерами открытых источников, которые дают до 80% необходимой информации, могут служить официальные сайты, реестры юридических лиц, опубликованные официальные отчеты компаний и т. д. Полученные данные можно открыто использовать в своих статьях. Другое дело – закрытые источники (документы, предназначенные для служебного пользования или составляющие коммерческую тайну, персональные данные, сведения, полученные в приватной беседе и т. д.), требующие специфического подхода к их опубликованию.

- Работа с различными поисковыми системами в Интернете.
- Работа с нормативно-правовыми актами.
- Получение данных о юридических лицах, содержащихся в электронной выписке из ЕГРЮЛ.
- Поиск информации о физических лицах: например, поиск контактной и адресной информации о физических лицах по телефонным справочникам компаний, о бизнесе и деловых интересах – по корпоративной отчетности, различные реестры в базе данных, представленной в Интернете. Использование персональных данных, опубликованных в соответствии с рядом нормативных актов (об обязательном ежегодном декларировании имущества и доходов). При этом журналисту необходимо соблюдать нормы законов «О персональных данных» и «О средствах массовой информации»).

- Мониторинг сайтов различных ведомств (от частных компаний до государственных структур). Работа с открытыми статистическими данными.
- Обращение и аналитика маркетинговых исследований специализированных фирм.
- Знание основ права и работы с документами судов различных инстанций в случае необходимости.
- Обращение к аналитическим обзорам финансовых аналитиков.
- Получение информации по официальным запросам в различные инстанции.
- Подготовка к организации проведению интервью.

3. Организация и систематизация собранной информации. Здесь можно говорить о различных методах и принципах хранения полученной информации: определение первостепенности информации; сортирование папок и файлов по тематическому или проблемному принципу; по персоналиям; датам и т. д.

Следует также дать несколько рекомендаций по применению практических приемов работы над журналистским текстом финансово-экономической направленности:

1. Сбалансированное использование терминологии. Понятность терминов для целевой аудитории и необходимость пояснения (объяснения) в случае использования специальной терминологии для широкой аудитории.
2. Изложение фактов и определение возможности высказывания мнения журналиста.
3. Использование классических правил для проверки достоверности информации. Например, правило опроса всех участников события/сторон конфликта; правило «двух источников».
4. Обращение и использование максимального количества информированных источников для подтверждения информации.
5. Отсылки к источникам информации.

Учебно-методический комплекс «Финансовая грамотность и массовая информация», том 3. Вариативный блок Б. Предназначен для высших учебных заведений.

Подготовлен в рамках реализации контракта «Разработка и реализация модульной программы обучения по направлению журналистики для студентов высших учебных заведений и просвещения журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг» № FEFLP/QCBS-3.15 между Некоммерческим фондом реструктуризации предприятий и развития финансовых институтов и Консорциумом в составе:

Общества с ограниченной ответственностью «Р. И. М. Портер Новелли» (лидер Консорциума; Россия), Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (партнер; Россия) и Союза общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (партнер; Россия)

Авторский коллектив:

Арт Я. А., канд. эконом. наук; Барабаш В. В. д-р фил. наук, проф.;
Блисковка Е. А., эксперт по фин. грамотности.; Волкова И. И., канд. фил. наук, доц.;
Колосова А. А., канд. ист. наук, доц.; Рузина Т. Е., партнер Р. И. М. Porter Novelli.;
Янин Д. Д. председатель КонфОП.

Рецензенты:

Е. К. Рева, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики Пензенского государственного университета;

О. И. Лепилкина, д-р фил. наук, зав. каф. журналистики ФГАОУ ВО «Северо-кавказский федеральный университет»;

Л. П. Шестеркина, д-р фил. наук, доцент, зав. каф. журналистики и массовых коммуникаций, декан факультета журналистики Южно-Уральского государственного университета.

Москва, 2017 год.



Дружи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН