



УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕГО И ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА НОРИЛЬСКА

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ «СРЕДНЯЯ ШКОЛА № 45»
(МБОУ «СШ № 45»)

ПРИНЯТО:
на заседании МС школы
Протокол №1
от «30» августа 2024

СОГЛАСОВАНО:
Заместитель директора по ВР
Г.Г. Кондрашова _____
от «02» сентября 2024

УТВЕРЖДАЮ:
Директор МБОУ «СШ № 45»
А.А. Стефанишин _____
Приказ № 01-02/168-1
от «02» сентября 2024

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

кружка «Основы финансовой грамотности школьников»

Срок реализации образовательной программы: 02.09.2024 - 26.05.2025

ФИО преподавателя, составившего данную образовательную программу: Кашицина Марина Геннадьевна – учитель истории и обществознания

НОРИЛЬСК

2024 - 2025

Оглавление

1. Пояснительная записка.....	3
2. Планируемые предметные, метапредметные и личностные результаты освоения курса.....	5
3. Содержание курса.....	7
4. Календарно-тематическое планирование.....	15
5. Приложения.....	18
5.1 Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике».....	19
5.2 Деловая игра «Фондовая биржа».....	26
5.3 Деньги – история, особенности и развитие	30
5.4 Постоянные и переменные доходы	31
5.5 Как контролировать семейные расходы.....	32
5.6 Способы оптимизации семейного бюджета.....	37
5.7 Финансовые организации.....	39
5.8 Финансовое планирование.....	41
5.9 Сборник задач 8-9 класс.....	43
5.10 Риски в мире денег.....	50
5.11 Финансовая защита ребенка.....	51
5.12 Финансовые пирамиды.....	54
5.13 Банковские риски.....	61
5.14 Налоги.....	64
5.15 Пенсии.....	68

1. Пояснительная записка

Программа курса «Основы финансовой грамотности школьников» для учащихся 8—9 классов составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта к результатам обучения с учётом возрастных особенностей обучающихся, потому что 14—16-летние подростки обретают частичную гражданскую дееспособность. С правовой точки зрения они вправе работать и распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами, имеют возможность осуществлять право авторства произведений своей интеллектуальной деятельности, а также совершать мелкие бытовые сделки. В связи с этим нужно научить подростков ориентироваться в мире финансов, развивать умения, необходимые для экономически грамотного поведения.

Учащиеся 8—9 классов способны расширять свой кругозор в финансовых вопросах благодаря развитию общеинтеллектуальных способностей, формируемых школой. Также в данном возрасте происходит личностное самоопределение подростков, они переходят во взрослую жизнь, осваивая новую для себя роль взрослого человека. Поэтому в ходе обучения важно опираться на личные потребности учащегося, формировать не только умение действовать в сфере финансов, но и подключать внутренние механизмы самоопределения школьника. Нужно помочь подростку преодолеть страх перед взрослой жизнью и показать, что существуют алгоритмы действия в тех или иных ситуациях финансового характера. Основным умением, формируемым у учащихся, является способность оценивать финансовую ситуацию, выбирать наиболее подходящий вариант решения материальных проблем семьи.

В данном курсе вопросы бюджетирования рассматриваются на более сложном уровне, чем в предыдущих классах, исследуются вопросы долгосрочного планирования бюджета семьи, особое внимание уделяется планированию личного бюджета.

Значительное внимание в курсе уделяется формированию компетенций поиска, подбора, анализа и интерпретации финансовой информации из различных источников, представленных как на электронных, так и на твёрдых носителях.

Большая часть времени отводится практической деятельности для получения опыта действий в различных областях финансовых отношений (более расширенных по сравнению с предыдущими классами).

Программа факультативного курса «Основы финансовой грамотности школьников», предлагается учащимся 8 и 9 классов. Программа рассчитана на 68 часов.

При составлении программы использованы следующие учебные издания:

- Лавренова Е. Б., Рязанова О. И., Липсиц И. В. Финансовая грамотность. Учебная программа: 8-9 классы – М.: Вако, 2018. – 32 с.
- Липсиц И.В., Рязанова О.И. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014.
- Липсиц И.В., Лавренова Е.Б., Рязанова О.И. Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 8–9 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014.
- Липсиц И.В., Лавренова Е.Б., Рязанова О.И. Финансовая грамотность: методические рекомендации для учителя. 8–9 кл. общеобр. орг. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014.

Новизна программы: В отличие от программы Лавреновой Е. Б., Рязановой О. И., Липсица И. В. данная программа рассчитана на 68 часов, вместо 34 часов авторской программы, а так же предусмотрено больше часов для решения практических задач. Последние уроки в 8 и 9 классах посвящены проектной деятельности. В 8 классе по теме «Бюджет», в 9 классе по теме «Как защитить свои финансы?»).

Цель курса: формирование основ финансовой грамотности среди учащихся 8—9 классов посредством освоения базовых финансово-экономических понятий, отражающих важнейшие сферы финансовых отношений, а также умений и компетенций, позволяющих эффективно

взаимодействовать с широким кругом финансовых институтов, таких как банки, валютная система, налоговый орган, бизнес, пенсионная система и др.

Задачи курса:

- 1) сформировать систему знаний о финансах и финансовой стороне жизни общества;
- 2) сформировать понятие о финансовых институтах, морально-этических отношениях участников экономической и хозяйственной деятельности, уважительное отношение к чужой собственности;
- 3) сформировать финансово-экономическое мышление, умение принимать рациональные решения в условиях ограниченности ресурсов, оценивать и принимать ответственность за свои решения для себя и окружающих;
- 4) сформировать навыки исследовательской деятельности, умения разрабатывать и реализовывать проекты финансово-экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний;
- 5) развить владение навыками поиска актуальной финансово-экономической информации с использованием различных источников, включая Интернет; уметь различать факты, аргументы и оценочные суждения; анализировать, использовать и преобразовывать экономическую информацию;
- 6) научить применять полученные знания и сформированные навыки для эффективного исполнения основных финансово-экономических ролей: акционера, заёмщика, кредитора, потребителя, производителя, покупателя, продавца, работника, работодателя, налогоплательщика, вкладчика;
- 7) сформировать понимание о месте и роли финансов в России, в современной мировой экономической системе;
- 8) уметь ориентироваться в текущих финансово-экономических событиях в России и в мире.

2. Планируемые предметные, метапредметные и личностные результаты освоения курса

Требования к личностным результатам освоения курса:

- сформированность ответственности за принятие решений в сфере личных финансов;
- готовность пользоваться своими правами в финансовой сфере и исполнять обязанности, возникающие в связи с взаимодействием с различными финансовыми институтами;
- готовность и способность к финансово-экономическому образованию и самообразованию во взрослой жизни;
- мотивированность и направленность на активное и созидательное участие в социально-экономической жизни общества;
- заинтересованность в развитии экономики страны, в благополучии и процветании своей Родины.

Требования к интеллектуальным (метапредметным) результатам освоения курса:

Познавательные:

- умение анализировать экономическую и/или финансовую проблему и определять финансовые и государственные учреждения, в которые необходимо обратиться для её решения;
- нахождение различных способов решения финансовых проблем и оценивание последствий этих проблем;
- умение осуществлять краткосрочное и долгосрочное планирование своего финансового поведения;
- установление причинно-следственных связей между социальными и финансовыми явлениями и процессами;
- умение осуществлять элементарный прогноз в сфере личных и семейных финансов и оценивать последствия своих действий и поступков.

Регулятивные:

- умение самостоятельно обнаруживать и формулировать проблему в финансовой сфере, выдвигать версии её решения, определять последовательность своих действий по её решению;
- проявление познавательной и творческой инициативы в применении полученных знаний и умений для решения задач в области личных и семейных финансов;
- контроль и самоконтроль, оценка, взаимооценка и самооценка выполнения действий по изучению финансовых вопросов на основе выработанных критериев;
- самостоятельное планирование действий по изучению финансовых вопросов, в том числе в области распоряжения личными финансами.

Коммуникативные:

- умение вступать в коммуникацию со сверстниками и учителем, понимать и продвигать предлагаемые идеи;
- формулирование собственного отношения к различным финансовым проблемам (управление личными финансами, семейное бюджетирование, финансовые риски, сотрудничество с финансовыми организациями и т. д.);
- умение анализировать и интерпретировать финансовую информацию, полученную из различных источников, различать мнение (точку зрения), доказательство (аргумент), факты.

Требования к предметным результатам освоения курса:

- владение понятиями: деньги и денежная масса, покупательная способность денег, человеческий капитал, благосостояние семьи, профицит и дефицит семейного бюджета, банк, инвестиционный фонд, финансовое планирование, форс-мажор, страхование, финансовые риски, бизнес, валюта и валютный рынок, прямые и косвенные налоги, пенсионный фонд и пенсионная система;

- владение знаниями:

1. о структуре денежной массы;
2. о структуре доходов населения страны и способах её определения;
3. о зависимости уровня благосостояния от структуры источников доходов семьи;
4. о статьях семейного и личного бюджета и способах их корреляции;
5. об основных видах финансовых услуг и продуктов, предназначенных для физических лиц;
6. о возможных нормах сбережения;
7. о способах государственной поддержки в случае возникновения сложных жизненных ситуаций;
8. о видах страхования;
9. о видах финансовых рисков;
10. о способах использования банковских продуктов для решения своих финансовых задач;
11. о способах определения курса валют и мест обмена;
12. о способах уплаты налогов, принципах устройства пенсионной системы России.

3.Содержание курса

8 класс

Название раздела, количество часов	Основное содержание	Базовые понятия и знания	Характеристика основных видов деятельности обучающихся
<p>Модуль 1. Управление денежными средствами семьи 19 часов</p>	<p>Деньги: что это такое. Что может происходить с деньгами. Как финансово-экономические процессы влияют на наши семьи. Постоянные источники доходов Переменные источники доходов От чего зависят личные доходы. Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике» От чего зависят семейные доходы. Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике» Как контролировать семейные расходы Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике» Зачем нужно контролировать семейные расходы Обобщение по теме «Контролируем семейные расходы» Что такое семейный бюджет Как оптимизировать семейный бюджет Обобщение результатов работы, тестовый контроль</p>	<p>эмиссия денег, денежная масса, покупательная способность денег, Центральный банк, структура доходов населения, структура доходов семьи, структура личных доходов, человеческий капитал, благосостояние семьи, контроль расходов семьи, семейный бюджет (профицит, дефицит, личный бюджет); знание видов эмиссии денег и механизмов её осуществления в современной экономике, способов влияния государства на инфляцию, состава денежной массы, структуры доходов населения России и причин её изменения в конце XX — начале XXI вв.; понимание факторов, влияющих на размер доходов, получаемых из различных источников, зависимости уровня благосостояния от структуры источников доходов семьи; знание</p>	<ul style="list-style-type: none"> • понимание того, что наличные деньги не единственная форма оплаты товаров и услуг; • осознание роли денег в экономике страны как важнейшего элемента рыночной экономики; • осознание влияния образования на последующую профессиональную деятельность и карьеру, а также на личные доходы; • понимание того, что бесконтрольные траты лишают семью возможности обеспечить устойчивую финансовую стабильность, повысить её благосостояние и могут привести к финансовым трудностям; • понимание различий между расходными статьями семейного бюджета и их существенных изменений в зависимости от возраста членов семьи и других факторов; • осознание необходимости планировать доходы и расходы семьи, решать финансово-экономические задачи. • пользоваться дебетовой картой; • определять причины роста инфляции; • рассчитывать личный и семейный доход; • читать диаграммы, графики, иллюстрирующие структуру доходов населения или семьи; • различать личные расходы и расходы

		<p>статей расходов и доходов семейного и личного бюджетов и способов планирования личного и семейного бюджетов.</p>	<p>семьи;</p> <ul style="list-style-type: none"> • планировать и рассчитывать личные расходы и расходы семьи как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде; • вести учёт доходов и расходов; • развивать критическое мышление. • устанавливать причинно-следственные связи между нормой инфляции и уровнем доходов семьи; • использовать различные источники для определения причин инфляции и её влияния на покупательную способность денег, имеющихся в наличии; • определять и оценивать варианты повышения личного дохода; • соотносить вклад в личное образование и последующий личный доход; • сравнивать различные профессии и сферы занятости для оценки потенциала извлечения дохода и роста своего благосостояния на коротком и длительном жизненном горизонте; • оценивать свои ежемесячные расходы; • соотносить различные потребности и желания с точки зрения финансовых возможностей; • определять приоритетные траты и, исходя из этого, планировать бюджет в краткосрочной и долгосрочной перспективе; • осуществлять анализ бюджета и оптимизировать его для формирования сбережений.
<p>Модуль 2. Способы повышения семейного</p>	<p>Для чего нужны финансовые организации Как увеличить семейные доходы с использованием финансовых организаций Для чего необходимо осуществлять</p>	<ul style="list-style-type: none"> • банк, инвестиционный фонд, страховая компания, финансовое планирование; • знание основных видов 	<ul style="list-style-type: none"> • понимание принципа хранения денег на банковском счёте; • оценивание вариантов использования сбережений и инвестирования на разных

<p>благополучия <i>15 часов</i></p>	<p>финансовое планирование Как осуществлять финансовое планирование на разных жизненных этапах Решение финансово-экономических задач Обобщение результатов работы, выполнение тренировочных заданий, тестовый контроль Итоговый проект по теме «Бюджет»</p>	<p>финансовых услуг и продуктов для физических лиц, возможных норм сбережения на различных этапах жизненного цикла.</p>	<p>стадиях жизненного цикла семьи;</p> <ul style="list-style-type: none"> • осознание необходимости аккумулировать сбережения для будущих трат, решать финансово-экономические задачи; • осознание возможных рисков при сбережении и инвестировании. • рассчитывать реальный банковский процент; • рассчитывать доходность банковского вклада и других операций; • анализировать договоры; • отличать инвестиции от сбережений; • сравнивать доходность инвестиционных продуктов. • искать необходимую информацию на сайтах банков, страховых компаний и других финансовых учреждений; • оценивать необходимость использования различных финансовых инструментов для повышения благополучия семьи; • откладывать деньги на определённые цели; • выбирать рациональные схемы инвестирования семейных сбережений для обеспечения будущих крупных расходов семьи.
<p>Итого 34 часа</p>			

4. Календарно-тематическое планирование 8 класс

<i>№</i>	<i>Дата</i>	<i>Название темы</i>	<i>Кол-во часов</i>
Модуль 1 Управление денежными средствами семьи			
1-2.	05.09 12.09	Деньги: что это такое.	2
3.	19.09	Что может происходить с деньгами.	1
4.	26.09	Как финансово-экономические процессы влияют на наши семьи.	1
5.	03.10	Постоянные источники доходов	1
6.	10.10	Переменные источники доходов	1
7	17.10	От чего зависят личные доходы. Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике»	1
8	24.10	От чего зависят семейные доходы. Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике»	1
9.	07.11	Как контролировать семейные расходы Моделирующая игра «Обмен и распределение финансов в рыночной экономике»	1
10.	14.11	Зачем нужно контролировать семейные расходы	1
11-13.	21.11 28.11 05.12	Обобщение по теме «Контролируем семейные расходы»	3
14.	12.12	Что такое семейный бюджет	1
15-16.	19.12 26.12	Как оптимизировать семейный бюджет	2
17-18.	09.01 16.01	Обобщение результатов работы, тестовый контроль	2
Модуль 2. Способы повышения семейного благосостояния			
19-20.	23.01 30.01	Для чего нужны финансовые организации	2
20-21.	06.02 13.02	Как увеличить семейные доходы с использованием финансовых организаций	2
22-23.	20.02 27.02	Для чего необходимо осуществлять финансовое планирование	2
24-25.	06.03 13.03	Как осуществлять финансовое планирование на разных жизненных этапах	2
26-29.	20.03 03.04 10.04 17.04	Решение финансово-экономических задач	4
30-32.	24.04 08.05	Обобщение результатов работы, выполнение тренировочных заданий, тестовый контроль	2
33-34	15.05 22.05	Итоговый проект по теме «Бюджет»	2

Приложения

5.1 ОБМЕН И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: МОДЕЛИРУЮЩАЯ ИГРА

ВВЕДЕНИЕ

Обсуждение вопроса о справедливости конкурентной рыночной экономики в классе зачастую заметно лишается своего первоначального содержания из-за того, что дискуссия сводится к чисто полемическим аргументам. Например, учащиеся политически консервативных взглядов доказывают, что рынку свойственна меритократичность, а всякий бедный человек – лентяй. Учащиеся же либеральных взглядов могут полагать, будто система в большей степени основана на том, кто вы есть, а не на том, что вы можете, - и тогда получается, что по сравнению с богатыми бедные имеют меньше альтернативных возможностей. Обосновывая свою позицию, и те, и другие группы учащихся приводят аргументацию, основанную скорее на довольно туманном представлении о механизме функционирования экономики, нежели исходят из прямого практического опыта или анализа причин того или иного положения дел. При этом по ходу обсуждения учащиеся часто просто защищают собственную точку зрения как единственно правильную. Бывает чрезвычайно трудно заставить их отказаться от того, во что они верят, чтобы они обстоятельно рассматривали все множество аргументов, имеющих отношение к обоснованию справедливости конкурентного рынка.

В этой статье предлагается моделирующее упражнение, которое позволяет учащимся, независимо от своих убеждений, на собственном опыте прочувствовать действие разнообразных факторов, влияющих на распределение богатства в рыночной экономике. В основе игры лежит моделирующая игра Starpower (Humphrey, 1970); она освещает три проблемы; (1) каким образом рыночный обмен способен повысить благосостояние всех его участников, (2) как неравномерность распределения первоначальных финансовых запасов влияет на рыночные возможности и (3) как индивидуальные различия в способностях, навыках, прилагаемых усилиях и созидательном начале сказываются на распределении богатства в обществе. Освещая эти вопросы, упражнение подводит учащихся к более комплексному взгляду на рыночную экономику, что позволяет им увидеть ее как более справедливую систему по сравнению с тем, какой она представлялась многим из них до того.

После описания правил игры и оценки ее реалистичности, следует описать методику обсуждения самого хода игры с учащимися. Такое обсуждение позволяет понять, как с помощью теории обмена можно объяснить основы и последствия того или иного поведения учащихся в процессе торговли. Эта дискуссия позволяет также понять, как в процессе игры можно выявлять различия между учащимися в навыках, усилиях, которые они прилагают для достижения поставленной цели, и созидательном начале. В последнем разделе детально рассматривается, как можно изменить условия игры с тем, чтобы она удовлетворяла потребностям различных курсов и отражала разнообразие экономических реалий.

МАТЕРИАЛЫ

- Пять больших пакетов драже МШ
- По два небольших бумажных стаканчика для каждого участника
- Слайды Демонстрационных материалов В18-4 и В18-5
- По одному экземпляру Раздаточного материала В18-1 для каждого участника
- Несколько небольших призов для победителей

МОДЕЛИРУЮЩАЯ ИГРА

Правила и механика игры

Предлагаемая игра представляет собой упражнение по моделированию процесса рыночного обмена, протекающего в экономике США. В ходе упражнения каждый учащийся получает некий первоначальный запас и имеет возможность увеличить свое «богатство» путем обмена с другими игроками за два торговых периода. После завершения торговых периодов происходит разбор и обсуждение упражнения.

В качестве единицы обмена в упражнении используется одна конфетка М&М. Перед началом игры каждый ученик получает стаканчик разноцветных конфеток, содержимое которого и является его первоначальным запасом. Этот запас соответствует одной из трех изначальных позиций; «бедные», «средний класс» и «богатые». Варианты первоначального набора приведены в Таблице 1. В целях упрощения дальнейшего анализа следует сделать так, чтобы каждая из трех позиций состояла из одинакового числа учащихся и чтобы конфет было достаточно для вовлечения в игру каждого участника. Если преподаватель имеет дело с очень большим классом, было бы полезно разбить его на подгруппы по 30 человек.

Конфетки М&М представляют собой реальные активы, и каждый учащийся может обмениваться ими с товарищами, чтобы увеличить свое благосостояние. Ценность каждого набора М&М зависит как от цвета входящих в него конфет, так и от количества конфет данного цвета. Каждая конфета обладает так называемой базовой ценностью и, кроме того, каждые три конфеты одного цвета приносят ее владельцу бонусные очки, как это показано в Таблице 2. Таким образом, по мере накопления конфет определенного цвета, данный участник получает премиальные очки. Когда участник соберет более 15 конфет одного цвета, дальнейшее их накопление премиальными очками не вознаграждается. Каждое премиальное очко не заменяется дополнительной конфетой, а учитывается отдельно как прирост финансовой ценности портфеля ее владельца.

Поскольку премиальные очки присваиваются вместе с приобретением третьей, шестой, девятой, двенадцатой и пятнадцатой конфеты одного цвета, каждая из этих конфет стоит больше, чем любая другая. Например, базовая ценность одной коричневой конфеты равна 1; благодаря существованию премиальной системы третья коричневая конфета будет стоить 2 очка, шестая коричневая конфета будет стоить 3 очка, девятая – 4, и т.д. Аналогично, третья зеленая конфета стоит 20

очков, шестая – 30, а девятая – 40, тогда как базовая ценность одной зеленой конфеты определена в 10 очков. Именно премиальная система оказывает решающее влияние на процедуру обмена, поскольку благодаря ее существованию маргинальные нормы замещения между конфетами в каждом конкретном наборе различны, вследствие чего для участников игры становится выгодным приступить к обмену. Порядок подсчета очков в игре объясняется несколько раз при помощи Демонстрационного материала В18-3; это необходимо для того, чтобы убедиться в том, что учащиеся правильно понимают последствия своего поведения при обмене и могут выработать стратегию ведения торговли. Раздаточный материал В18-1 и Демонстрационный материал В18-5 помогут учащимся в подсчете набранных очков. За участие в игре школьники получают некие поощрения, характер которых может варьировать от «победитель получает все» до возможности получения каждым учеником дополнительных баллов, учитываемых на экзамене. Достаточно совсем небольшого стимула для того, чтобы учащиеся серьезно отнеслись к игре, поэтому призы не являются существенными. Не предусмотренные правилами действия запрещены, и участники имеют право обмениваться только конфетами M&M. Ученики ведут учет всех совершенных ими сделок. Эти записи используются во время последующего обсуждения.

Итак, когда все готово, можно приступить к обмену. Каждый период обменов длится примерно по 5 – 7 минут. Для того, чтобы учащиеся могли проверить свои записи и при необходимости пересмотреть выбранную стратегию торговли, между периодами обмена следует сделать перерыв. После завершения второго периода начинается обсуждение упражнения.

Таблица 1

Исходные наборы конфет M&M

Цвет конфеты M&M	Ценность конфеты (в очках)	Бедные	Средний класс	Богатые
Коричневый	1	5	5	4
Желтый	2	2	5	5
Синий	4	2	2	5
Красный	7	1	2	2
Зеленый	10	0	1	2

Таблица 2

Премиальная система

Накоплено конфет M&M	Накопление очков
1-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 1 конфеты того же цвета
2-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 2 конфет того же цвета
3-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 3 конфет того же цвета
4-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 4 конфет того же цвета
5-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 5 конфет того же цвета

Реалистичность игры

Первоначальное распределение конфет среди «бедняков», среднего класса и богатых базируется на соотношении 1:2:3. По всем подсчетам, в реальной экономике богатство распределено еще более неравномерно (Wolf 1987, Kennickell and Shack-Marquez 1992). Однако в научных работах, посвященных распределению богатства в обществе, не принимаются во внимание такие влияющие на накопление богатства формы вложений в человеческий капитал, как обучение или профессиональная подготовка. Включение человеческого капитала в исследование этих проблем, несомненно, показало бы более равномерное распределение богатства, чем это следует из данных работ. Основой для первоначального распределения богатства являются данные о распределении доходов. При допущении о том, что различные формы богатства являются источниками примерно одинаковых доходов, выбранное нами соотношение первоначальных запасов конфет в игре соответствует распределению доходов между уровнем доходов для лиц, составляющих 25, 50 и 75% от численности населения в США в 1989 году.

Хотя сам принцип расчета этих цифр может быть подвергнут сомнениям, такая методика дает все основания полагать, что выбранное нами соотношение вполне реалистично и соответствует действительному распределению богатства в США.

Премиальная система, обеспечивая дополнительный прирост богатства за счет накопления каждой третьей, шестой, девятой и т.д. конфеты одного цвета, приводит к тому, что различные наборы обладают различной маргинальной нормой замещения. Это создает основу для осуществления торговли. Например, для ученика, имеющего 5 синих конфет, еще одна такая конфета стоит 12 очков, тогда как для другого ученика та же самая конфетка может стоить лишь 4 очка, в зависимости от количества синих конфет, которым этот ученик уже обладает. Хотя порядок премирования установлен более или менее случайным образом, он имеет под собой определенное практическое обоснование.

Каждая конфета воплощает производительное богатство, и введенный нами порядок начисления премиальных очков дает возможность отразить такие экономические явления, как выигрыш от масштабов, возрастающая степень влияния на рынке и неделимость некоторых видов инвестиций. Каждая из этих экономических закономерностей может объяснить ту скромную финансовую выгоду, которая возникает в процессе накопления запаса активов.

Определенные аспекты игры довольно близки к реальному положению экономики США. Хотя неравенство первоначальных запасов влечет за собой неравенство экономических возможностей, паритет влияния каждого из участников в процессе игры не нарушается. Финансовый выигрыш, источником которого служит накопление, в равной

мере доступен каждому участнику. Более того, ограниченность первоначального запаса не приводит к увеличению экономических потребностей или уровня рискованности действий и, следовательно, не является рычагом, умножающим или уменьшающим усилия ученика, направленные на увеличение его богатства.

ОБСУЖДЕНИЕ ИГРЫ

Спенсер и Ван Энде (1986) видят важность обсуждения в том, что оно заставляет учащихся осмыслить и сформулировать полученный в процессе обучения опыт на концептуальном уровне. После краткого обзора того, как может быть организовано обсуждение, я предлагаю детальное описание лежащих в основе игры концепций.

Как построить обсуждение

1. Обсуждение в классе начните с вопроса ученикам: «Охарактеризуйте способы поведения, которые вы наблюдали?»)

2. Попросите учащихся рассказать о своих наблюдениях относительно различий в: (а) умении вести переговоры, (б) мотивации, (в) приложенных усилиях, (г) личной сообразительности каждого и (д) величине первоначального запаса.

3. Пусть учащиеся подсчитают улучшение своего положения как в относительном, так и в абсолютном выражении. Эти данные будут использованы в дальнейшем для исследования и оценки роли рыночного обмена.

4. Для объяснения поведения учащихся в процессе игры представьте им положения теории обмена. Поскольку индивидуальные оценки (маржинальные нормы замещения) каждой конфеты в игре различны, у участников игры появляется взаимный интерес к совершению торговли. Определить, является ли та или иная сделка взаимовыгодной или нет, учащимся помогают понятия рационального собственного интереса и оптимальности по Парето. Ученикам предлагается просмотреть свои записи – все ли сделки способствовали улучшению положения с точки зрения критерия Парето. В зависимости от конкретных условий торговли существует сколь угодно большое множество возможных Парето-оптимальных решений, однако теория обмена не позволяет определить, на каком из них следует остановиться.

5. Чтобы объяснить фактически выбранные условия торговли, обсудите обычные ссылки на ту роль, которую играют власть, на индивидуальные различия и на соображения с точки зрения равенства.

6. Затем, пусть учащиеся для объяснения полученного в итоге распределения богатства рассмотрят сравнительную важность факторов, определяющих первоначальное положение того или иного участника, включая различия в навыках, приложенных усилиях, сообразительности, в величине и составе набора, с которым участники вступили в игру. Попросите их перечислить указанные факторы в порядке их значимости для результата игры и привести свидетельства, подтверждающие те выводы, к которым они пришли.

7. Наконец, пусть учащиеся оценят реалистичность самой игры. Помимо уже затронутых в этой связи вопросов, в качестве серьезных недостатков данного моделирующего упражнения можно отметить отсутствие индивидуальных сбережений и инвестиций в капитал.

Теория обмена

Для обсуждения основных моментов теории обмена воспользуйтесь примером, взятым из одной из игр. В Таблице 3 приведены альтернативные возможности, доступных представителям среднего класса и богатым участникам перед началом игры. На диагоналях каждой из матриц размером 2x2 показаны потенциальные выигрыши в благосостоянии от обмена, которые могут быть достигнуты. Чтобы провести различия между взаимовыгодными сделками (богатые участники отдают одну красную конфетку с тем, чтобы взамен получить одну зеленую) и сделками, которые не приносят выгоды обоим участникам (богатые участники обменивают коричневую конфетку на зеленую), вводится понятие Парето-оптимальности.

Для каждого альтернативного варианта существует множество различных решений, позволяющих улучшить положение участников обмена в соответствии с критерием Парето. К примеру, в Таблице 4 перечислены 44 различных комбинации конфет, каждую из

которых представители богатых могут предложить представителям среднего класса в качестве компенсации за 1 зеленую конфетку. Все 44 варианта позволяют улучшить благосостояние участников игры в соответствии с критерием Парето. В Таблице 4 приведены только такие сделки, в которых богатый участник получает ровно одну зеленую конфетку, полный же перечень взаимовыгодных вариантов сделок значительно длиннее. Неизбежные при этом затраты на совершение сделки препятствуют проведению сложных многосторонних операций, чем способствуют упрощению процедуры торговли, а благодаря существованию альтернативной стоимости увеличивается вероятность совершения таких сделок, которые обеспечивают примерно равномерное распределение выигрыша. Тем не менее, несмотря на значительную упрощенность, результаты игры достаточно хорошо могут быть объяснены с помощью этой теории.

Таблица 3

	Возможности обмена					
	Коричневый		Желтый		Синий	
	выигрыш	потеря	выигрыш	потеря	выигрыш	потеря
Средний класс	+3	-1	+6	-2	+8	-4
Богатые	+1	-1	+6	-2	+12	-4
	Красный		Зеленый			
	выигрыш	потеря	выигрыш	потеря		
Средний класс	+14	-7	+10	-10		
Богатые	+14	-7	+20	-10		

Факторы, связанные с первоначальным распределением

Игра воспроизводит множество различных вариантов индивидуального поведения. Поэтому по ходу дела каждый может наблюдать, как индивидуальные различия учащихся в навыках и активности, равно как и различия в первоначальных наборах конфет, влияют на распределение богатства. Различия в навыках и прилагаемых усилиях оказывают весьма заметное влияние на конечный результат. У некоторых из учеников проявляются предпринимательские навыки и склонности, другие ведут себя пассивно и в большей мере склонны доверять предложению товарищей. Часто приходится наблюдать, как некоторые ученики значительно эффективнее ведут переговоры, чем их товарищи. Несмотря на то, что правила игры тщательно доводятся до каждого ученика, некоторые участники оказываются способны сформулировать соответствующую этим

правилам оптимальную стратегию поведения быстрее других. В каждом случае индивидуальные различия в навыках и способностях проявляются достаточно ясно, а их влияние на результат бывает очевидным.

В процессе игры становится очевидно, насколько важна роль индивидуальных усилий. По ходу игры отдельные учащиеся устают, теряют интерес и прекращают игру. Обычно эта группа состоит из «бедных» учеников. Их решение приостановить свое участие в игре неудивительно, потому что они имеют меньше альтернативных возможностей, вероятно, достигли меньшего, по сравнению с товарищами, выигрыша (в абсолютном выражении) и это при том, что они вынуждены нести такие же затраты на совершение сделок, что и их более богатые коллеги. Это подводит нас к обсуждению связи между первоначальным распределением, стимулами к труду и индивидуальными усилиями.

Упражнение не исключает возможности проявления инновационного поведения учащихся, когда ученики, с целью дальнейшего наращивания собственного богатства, выходят за рамки предусмотренных правил поведения. Например, учащиеся могут сформировывать группы для того, чтобы вести торговлю в складчину, если это позволит увеличить выигрыш всех и каждого. Такого рода «корпоративное слияние» с целью извлечения дополнительного богатства потребует от участников игры обменять свои «права» на находящиеся ныне в общей собственности конфеты на возможность осуществлять сделки самостоятельно. Идя на этот шаг, участники, в итоге, достигали более быстрых темпов накопления. Помимо вполне очевидных параллелей с ходом экономической истории, подобное инновационное поведение интересно по двум причинам. Во-первых, оно иллюстрирует роль и влияние инновационного поведения на накопление и распределение богатства. Поскольку в абсолютном выражении от слияния в большей степени выигрывают богатые участники, логично ожидать, что идея о слиянии, скорее всего, может быть подана именно ими. Однако, мои наблюдения показывают обратное. Вероятно, нужда является матерью нововведений. В любом случае, возникновение инновационного поведения оказывает весьма значительное влияние на распределение богатства среди учащихся. Конкретные последствия подобных способов адаптации определяются специфическими характеристиками самих инициаторов.

Во-вторых, подобные нововведения приводят к изменению игрового равновесия. На первый взгляд, игра представляет собой статическую модель закрытой экономики. Правила игры предполагают наличие (исходного) равновесия, при котором обменные возможности участников исчерпаны и создан более ценный (хотя и менее диверсифицированный) портфель. Нововведение порождает новое (долгосрочное) равновесие. При наличии системы премиальных очков участники имеют стимул объединяться друг с другом активами до тех пор, пока у них в распоряжении не окажется 15 конфет одного цвета. После этого продолжение слияний ведет лишь к уменьшению ценности текущего «запаса». Премиальная система стимулирует также объединение тех, кто специализируется на конфетах одного и того же цвета. Поскольку каждое слияние предполагает определенные затраты на переговоры, больше всего стимулов к объединению запасов будут иметь те ученики, состав портфелей у которых приблизительно одинаков. Достижение этого долгосрочного равновесия также приводит к исчерпанию возможностей обмена, однако при этом по сравнению с состоянием исходного равновесия величина накопленного богатства будет больше, количество отдельных хозяйствующих субъектов – меньше, а состав портфелей будет менее специализированным.

Не удивительно, что из-за разнообразия индивидуальных навыков, усилий и склонностей в конце игры результаты для разных групп будут весьма разными. Однако при этом можно будет наблюдать некоторые общие закономерности. Почти все ученики без исключения увеличат свое богатство. Независимо от величины своего исходного набора игрокам удается извлечь выгоду. В абсолютном выражении богатство более зажиточных возрастает обычно на большую величину, чем запасы среднего класса или бедняков. Однако существуют некоторые примечательные исключения из этого правила. В одной из последних моделирующих игр один ученик, стартовавший с самым маленьким исходным набором, более чем удвоил свой портфель благодаря тому, что вел торговлю активно и рассудительно. В результате средний выигрыш его группы оказался больше, чем тот же показатель у всех остальных групп, начавших игру с более значительными запасами. При этом в той же самой группе был один не склонный к риску ученик, который вел обмен весьма осторожно, чтобы «не потерять то, что у него уже имелось», а другой ученик-филантроп делился с другими своими конфетами, чтобы «не испытывать угрызений совести от того, что мне досталось больше, чем остальным». Эти поступки указывают на то, что эта игра эффективна в том смысле, что позволяет проявиться самым разнообразным вариантам поведения и факторам, воздействующим на распределение богатства.

Таблица 4

Возможные варианты замены 1 зеленой конфеты M&M, приводящие к улучшению по Парето

Чистый выигрыш «богатых»	Наборы конфет, предлагаемые «богатыми» в обмен на 1 зеленую конфету				Чистый выигрыш представителей среднего класса
9	1 красная,	1 синяя			16
7	1 красная,	1 синяя,	1 желтая		22
6	1 красная,	1 синяя,	1 желтая,	1 коричневая	25
4	1 красная	1 синяя,	1 желтая,	2 коричневые	26
3	1 красная	1 синяя,	1 желтая,	3 коричневые	27
2	1 красная	1 синяя,	1 желтая,	4 коричневые	31
5	1 красная	1 синяя	2 желтых		24
4	1 красная	1 синяя	2 желтых	1 коричневая	27
2	1 красная	1 синяя	2 желтых	2 коричневые	28
1	1 красная	1 синяя	2 желтых	3 коричневые	29
1	1 красная	1 синяя	3 желтых		26
8	1 красная	1 синяя		1 коричневая	19
6	1 красная	1 синяя		2 коричневые	20
5	1 красная	1 синяя		3 коричневые	21
4	1 красная	1 синяя		4 коричневые	25
5	1 красная	2 синих			20
3	1 красная	2 синих	1 желтая,		26
2	1 красная	2 синих	1 желтая,	1 коричневая	29
1	1 красная	2 синих	2 желтых		28
4	1 красная	2 синих		1 коричневая	23
2	1 красная	2 синих		2 коричневые	24
1	1 красная	2 синих		3 коричневые	25
13	1 красная				4
11	1 красная		1 желтая,		10
10	1 красная		1 желтая,	1 коричневая	13
8	1 красная		1 желтая,	2 коричневые	14
7	1 красная		1 желтая,	3 коричневые	15
6	1 красная		1 желтая,	4 коричневые	19
9	1 красная		2 желтых		12
8	1 красная		2 желтых	1 коричневая	15
6	1 красная		2 желтых	2 коричневые	16
5	1 красная		2 желтых	3 коричневые	17
4	1 красная		2 желтых	4 коричневые	21
5	1 красная		3 желтых		14
4	1 красная		3 желтых	1 коричневая	17
2	1 красная		3 желтых	2 коричневые	18
1	1 красная		3 желтых	3 коричневые	11
3	1 красная		4 желтых		23
2	1 красная		4 желтых	1 коричневая	26
1	1 красная		5 желтых		25
12	1 красная			1 коричневая	7
10	1 красная			2 коричневые	8
9	1 красная			3 коричневые	9
8	1 красная			4 коричневые	13

Дополнительные упражнения

В данную моделирующую игру можно легко внести соответствующие поправки с тем, чтобы она отражала иные обстоятельства и сосредоточивалась на иных проблемах. Исходное количество групп, распределение между этими группами и первоначальная степень неравенства могут быть изменены, что никак не скажется на фундаментальных принципах этой игры. В той форме, в какой она описана выше, эта игра позволяет изучить противоречие между богатством унаследованным, и богатством приобретенным благодаря собственным заслугам.

Преподаватели, ведущие курс теории экономического развития, могут таким образом изменить исходные наборы, чтобы они отражали «искаженное» распределение богатства, имеющее место во многих развивающихся странах. Увеличение различий в финансовой обеспеченности уменьшит стимулы к межклассовому обмену, обуславливая тем самым экономическую изоляцию и поляризацию классов, которые часто можно видеть во многих развивающихся странах. В курсах по международной экономике каждый ученик может выступать в качестве отдельной страны, участвующей в международной торговле. Игра в этом случае будет фокусироваться на международных потоках богатства и ресурсов. На занятиях в рамках углубленного курса микроэкономики данная моделирующая игра может иллюстрировать другие аспекты экономической теории благосостояния, в том числе: коробку Эджворта и границу возможностей удовлетворения полезности. Наконец, хотя можно выбрать такой набор правил, который нейтрален по отношению как к богатым, так и к бедным, преподаватели могут изменять эти правила так, как они считают нужным, чтобы они лучше отражали существующие экономические реалии.

Вся игра и ее обсуждение занимают обычно полный 75-минутный урок и нередко могут захватить и часть следующего урока. Однако есть несколько способов уменьшить ее настолько, чтобы на все хватило 50 минут. Вторым раунд торговли легко и без особых потерь можно исключить из игры. Посвятив объяснению правил игры некоторое время в конце предыдущего занятия, учитель может подготовить учащихся, чтобы сразу же приступить к ее проведению на следующем уроке. Кроме того, можно варьировать время, отводимое на обсуждение, чтобы это обсуждение соответствовало конкретным целям преподавания в рамках того или иного курса.

ЗАВЕРШЕНИЕ

По сравнению с другими методами преподавания, данная игра в частности и экспериментальное обучение в целом отнимают гораздо больше времени. Если сравнить то количество материала, которое можно сообщить на лекции, с тем, которое преподносится во время игры, данная моделирующая игра представляется весьма затратным способом обучения. Однако степень участия учеников в самой игре и в ее обсуждении, качество обсуждения и последующие замечания учеников о том опыте, который они приобрели в ходе игры, указывают на то, что это время, потраченное на игру, не проходит впустую.

Для учащихся игра несет в себе три основных выгоды. Во-первых, подобно другим формам экспериментального обучения, моделирующая игра помещает ученика в такие обстоятельства, когда он на практике может усвоить теоретические концепции. Благодаря моделирующей игре концепция остается в памяти ученика в двух формах – как концепция сама по себе и как воспоминание о пережитом во время игры опыте. Таким образом, конкретный опыт, получаемый в ходе игры, является для ученика альтернативным способом уяснения таких концепций, как оптимальность по Парето и прирост благосостояния в результате обмена.

Во-вторых, благодаря моделирующей игре учащиеся глубже осознают суть метода экономических исследований и роль экономической теории. Поскольку во время обсуждения речь идет о личном опыте учеников, повышается значимость экономического подхода с точки зрения их опыта и принимаемых ими решений. Однако, как показывает обсуждение, экономические модели могут применяться лишь тогда, когда использующий их человек тщательно все обдумывает и делает выводы из своих наблюдений. Моделирующая игра раскрывает также соотношение эмпирических фактов и экономических теорий. В нашем случае происходит сбор данных, для объяснения которых привлекается теория обмена, а затем прогнозы, полученные с помощью модели, сравниваются с тем, что имело место на самом деле.

В тех случаях, когда предсказания, сделанные на основе теоретической модели, вступают в противоречие с фактами реальной жизни, теория либо модифицируется, либо отвергается.

В-третьих, моделирующая игра может быть достаточно сложной, чтобы отразить влияние различных факторов, воздействующих на распределение богатства, в том числе: индивидуальных различий в навыках, наклонностях, прилагаемых усилиях, фантазии и первоначальном запасе. Формы поведения и размышления, вызванные к жизни моделирующей игрой, столь же разнообразны и сложны, как и в реальной жизни. Например, в этой игре далеко не все «бедняки» опускают руки, когда они видят, что их рыночные возможности ограничены. Кроме того, по мере того, как при обсуждении внимание переключается с тщательного анализа разнообразных факторов, воздействующих на распределение богатства, к выводам о справедливости рыночного обмена, учащиеся могут обнаружить, что на одни и те же фактические данные у людей могут быть альтернативные, хотя и вполне обоснованные, взгляды. Различия во взглядах воспринимаются не столько как следствие правоты или неправоты людей, их высказывающих, сколько как результат различий в их системах ценностей и в интерпретации тех или иных явлений.

– Таблица Исходные наборы конфет M&M

Цвет конфеты M&M	Ценность конфеты (в очках)	Исходные наборы		
		Бедные	Средний класс	Богатые
Коричневый	1	5	5	4
Желтый	2	2	5	5
Синий	4	2	2	5
Красный	7	1	2	2
Зеленый	10	0	1	2

Премияльная система

Накоплено конфет M&M	Накопление очков
1-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 1 конфеты того же цвета
2-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 2 конфет того же цвета
3-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 3 конфет того же цвета
4-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 4 конфет того же цвета
5-я тройка конфет одного цвета	плюс ценность 5 конфет того же цвета

Указания

Пусть каждый учащийся проделает следующие процедуры:

1. Сосчитайте количество конфет каждого цвета и запишите его в колонке «Количество».
2. Обведите кружком число в колонке «Число троек», соответствующее количеству троек конфет каждого цвета.
3. Сложите обведенные кружком цифры и внесите полученную таким образом сумму в колонку «Премия».
4. Сложите числа в колонках «Количество» и «Премия» и запишите их сумму в колонку «Всего».
5. Умножьте цифру в колонке «Всего» на число в колонке «Ценность» и внесите значение этого произведения в колонку «Очки».
6. Просуммируйте все цифры в колонке «Очки», чтобы определить «Общее количество очков».

Исходное положение:

Цвет	Количество	Число троек	Премия	Всего	Ценность	Очки
Коричневый		1 2 3 4 5			1	
Желтый		1 2 3 4 5			2	
Синий		1 2 3 4 5			4	
Красный		1 2 3 4 5			7	
Зеленый		1 2 3 4 5			10	

Общее количество очков _____

Промежуточное положение:

Цвет	Количество	Число троек	Премия	Всего	Ценность	Очки
Коричневый		1 2 3 4 5			1	
Желтый		1 2 3 4 5			2	
Синий		1 2 3 4 5			4	
Красный		1 2 3 4 5			7	
Зеленый		1 2 3 4 5			10	

Общее количество очков _____

Окончательное положение:

Цвет	Количество	Число троек	Премия	Всего	Ценность	Очки
Коричневый		1 2 3 4 5			1	
Желтый		1 2 3 4 5			2	
Синий		1 2 3 4 5			4	
Красный		1 2 3 4 5			7	
Зеленый		1 2 3 4 5			10	

Общее количество очков _____

Убедитесь в том, что на обратной стороне этого листка вы зафиксировали все проведенные вами сделки.

5.2. Деловая игра «Фондовая биржа»

Цель игры: ознакомление участников с механизмом функционирования фондовой биржи, со спецификой сделок купли продажи ценных бумаг (акций), с особенностями посреднической деятельности брокеров, развитие навыков предпринимательской деятельности, коммуникативных умений.

Содержание игры:

Данная игра моделирует процесс функционирования фондовой биржи, на которой реализуются ценные бумаги (акции нескольких фирм и компаний).

Все участники делятся на примерно три равные группы. Одни из них играют роль держателей акций, у которых имеется на руках одинаковое количество ценных бумаг (примерно по 10 акций одной из трех фирм: «Виктор», «777», «Фотон»). Номинальная стоимость каждой акции 1000 руб. Задача участников – продать(реализовать)имеющиеся у них акции с максимальной для себя выгодой, используя колебания цен на акции на фондовой бирже и учитывая величину

процента, выплачиваемого за посреднические услуги, которые оказывает брокер при совершении сделок. Прямые сделки купли-продажи между держателями акций и покупателями, которых играют участники второй группы, запрещены.

Вторая группа участников выступает в роли потенциальных покупателей акций. У каждого из них имеется выдаваемая или предоставляемая в кредит определенная сумма денег, примерно 15000 руб., что в принципе достаточно для покупки 10 и более акций, даже если их стоимость окажется выше номинальной. Цель покупателя – приобрести как можно больше ценных бумаг с максимальной выгодой для себя. Покупателям также запрещено совершать прямые сделки купли-продажи по приобретению ценных бумаг непосредственно с их держателями. Покупатели имеют право воспользоваться услугами брокеров, уплачивая им определенный процент за посреднические услуги (например, от 2 до 10% от суммы заключенных сделок).

Третья группа участников играет роль брокеров, основная часть которых способствовать активной работе фондовой бирже путем заключения сделок купли-продажи, выявления держателей, желающих продать свои акции по определенной цене, и покупателей, желающих приобрести некоторое количество акций по цене не выше предельной.

Получив информацию о спросе и предложении от участников первой и второй групп, брокер находит клиентов для которых предлагаемые условия подходят, т.е. соединяет продавцов с покупателями и совершают сделку. При этом брокер сразу оговаривает свой процент, получаемый им от суммы сделки за посреднические услуги. Брокер может заключить с клиентом договор на постоянное обслуживание с указанием размера вознаграждения в определенной сумме (например 50 руб. за каждую заключенную сделку) или в процентах от суммы заключенной сделки (например, 5% от общей стоимости проданных во время сделки акций). В конце игры брокер должен уплатить управляющему биржей 300 руб. за брокерское место.

Один из участников игры или сам координатор играет роль Управляющего фондовой биржей. Он ведет расчет котировки каждого типа акций в начале и в конце рабочего дня фондовой биржи. Результаты котировки фиксируются на доске или на информационном табло.

Информационное табло «Котировка акций»

Наименование фирмы	Ожидаемый доход от продажи одной акции, %	Количество акций, предложенных к продаже на начало рабочего дня, шт	Цена акции на момент открытия биржи
Виктор	10%	5	1100
777	10%	3	1100
Фотон	10%	4	1100

Собственно игра заключается в том, что управляющий фондовой биржей объявляет о начале рабочего дня биржи и сообщает начальную котировку цен каждого типа акций. К примеру, объявляется, что все три типа акций котируются на одинаковом уровне, повышающем на 10% их номинальную стоимость. Эта информация носит чисто ориентировочный характер и не обязывает ни продавцов, ни покупателей акций строго следовать объявленным котировкам.

Ознакомившись с котировкой, держатели акций обращаются к брокерам с предложениями о том, какое количество своих акций каждый из них готов продать и по какой цене. Сразу же оговаривается вознаграждение, которое получит брокер в случае заключения сделки. Возможно и заключение договора на постоянное обслуживание брокером держателей акций.

К услугам брокеров обращаются и покупатели, сообщая количество каких акций, какой фирмы и по какой цене они готовы приобрести. Естественно оговаривается и процент за посреднические услуги.

Получив и записав эту информацию, брокер находит подходящие варианты(когда желания держателей акций и потенциального покупателя совпадают и по цене и по количеству). Если клиента (держателя акции)или покупателя что-то не устраивает в полученном встречном предложении, например, покупателя не устраивает предложенная цена одной акции фирмы «777»- 1300 руб. Он согласен уплатить за одну акцию этой фирмы 1200руб., то брокер пытается согласовать требования и условия клиентов, обращаясь каждому из них в отдельности. Еще раз подчеркнем, что прямые контакты между держателями акций и покупателями запрещены, все переговоры, согласования ведутся через брокера.

Когда брокер устанавливает, что предлагаемые условия приемлемы для покупателя и держателя акций, сделка считается заключенной. При этом брокер производит взаимный расчет, получая у покупателя чек на ту сумму, которую он согласился заплатить за приобретаемые акции, и передает этот чек держателю акций, который продал их этому покупателю. Кроме того, брокер, получает в чековой форме или в форме наличных игровых денег оплату за выполненные услуги со стороны продавцов и покупателей акций в соответствии с ранее оговоренными условиями.

Акционеры(держатели акций), продавшие свои акции, учитывают выручку в виде полученных или игровых денег и фиксируют ее в ведомости продажи акций .

Ведомость продажи акций

Фамилия акционера: Орлов Сергей. Количество имеющихся акций 10шт.

фамилия	Количество, проданных акций	Цена одной акции	Сумма, полученная за акции	Сумма, выплаченная брокеру за услуги, руб.(%)
Борисова Анна	2	1100	2200	66(3)
Бакулин Кирилл	1	1150	1150	46(4)
Исаков Андрей	3	1300	3900	78(2)
Итого	6		7250	190

Покупатели ведут учет приобретенных ценных бумаг и ведомость израсходованных денежных средств.

Ведомость учета израсходованных денежных средств

Наименование фирмы, акции которой куплены	Количество купленных акций, шт	Цена одной акции, руб.	Сумма уплаченная за все акции, шт	Сумма, выплаченная брокеру за услуги, руб. (%)
Владлен	3	1300	3900	78(2)
777	2	1200	2400	120(5)
Фотон	1	1500	1500	45(3)
Васиков	4	1400	5600	224(4)
777	1	1000	1000	70(7)
Итого	11		14400	537

Брокеры учитывают свою выручку в виде чеков или игровых денег, полученных от клиентов. Рабочий день фондовой биржи длится ровно 15 мин. Именно это игровое время отводится на переговоры, согласование условий и заключение сделок купли-продажи акций. За 1-2 мин до окончания рабочего дня управляющий биржей объявляет об окончании торгов в этот день. Участники завершают уже начатые сделки и приступают к подведению итогов прошедшего дня. При этом держатели акций каждой фирмы объявляют, по какой цене они сумели продать свои акции, каждую партию. Управляющей биржей проводится расчет котировки цен каждой партии акций. Например, акционеры фирмы «Фотон» в первый день продали:

3акции по цене 1100руб = 3300 руб
4акции по цене 1200руб = 4800 руб
5акции по цене 1300руб = 6500 руб
итого продано 12 акций за 14600 руб.

Среднерыночная цена одной акции фирмы «Фотон» за первый день составляет 1217 руб., что 21,7% от номинальной стоимости.

Полученные данные по всем трем фирмам заносятся в информационное табло.

Котировка акций (конец первого дня)

Наименование фирмы	Доход от продажи 1 акции	Объем продаж	Цена дня		Разница
			открытие	закрытие	

Деловые акционеры подсчитывают, исходя из котировки, каков результат совершенных им сделок купли-продажи в сравнении со средними показателями.

Далее проводятся игровые процедуры второго дня по той же схеме, что и процедуры первого дня. В соответствии с новыми результатами заключенных сделок купли-продажи акций держатели акций и покупатели проводят итоги второго дня торгов по представленной выше схеме.

Всего в игре может быть проведено 3-5 турниров. Их количество устанавливается координатором игры или предопределяется полной продажей всего пакета акций.

Подведение итогов игры.

1. Каждый акционер подсчитывает общую сумму денег по чекам, полученным от покупателей. Из этой суммы вычитают деньги, уплаченные брокерам за оказанные услуги.

Например, Гайдуков Н. продал все свои акции фирмы «Владлен» и по чекам сумма вырученных денег составила 13840 рублей. Из этой суммы вычитают деньги, уплаченные брокерам. Гайдуков Н. уплатил брокерам, услугами которых он пользовался, 370 руб. Тогда итоговая сумма, показывающая результат его деятельности: $13840 - 370 = 13470$ руб. Это и есть реальная выручка держателя акций Гайдукова.

2. Покупатели подсчитывают количество приобретенных акций по ведомости, их суммарную стоимость по курсу последнего рабочего дня фондовой биржи.

Например, Гайдыдей Н. купила за всю игру 12 акций: 6 акций фирмы «Фотон», 3 «777», 3- «Владлен».

При котировке цен акций на момент закрытия последнего рабочего дня фондовой биржи:

Одна акций фирмы «Фотон» - 1280 руб.

Одна акций фирмы «777» - 1340 руб.

Одна акций фирмы «Владлен» - 1310 руб.

Суммарная стоимость приобретенных Гайдыдей акций составит:

$(1280 * 6) + (1340 * 3) + (1310 * 3) = 15630$ руб.

при совершении сделок Гайдыдей уплатила брокерам, услугами которых она пользовалась, 475 руб. Тогда итоговая сумма составит: $15630 - 475 = 15155$ руб.

Этот показатель может быть рассмотрен в качестве итогового, но для определения рентабельности сделок покупателя можно использовать следующую формулу:

Рентабельность = $(A - B) - C \setminus C * 100$, где

A – суммарная стоимость всех купленных акций по котировке последнего дня

B - сумма, уплаченная брокерам

C – сумма денег, необходимая на покупку всех акций

Например, для Гайдыдей рентабельность = $(15630 - 475) - 13800 \setminus 13800 * 100 = 9,8\%$

Вариант: суммарная стоимость приобретенных акций определяется по среднему курсу акций каждой фирмы за всю игру.

3. Брокеры определяют общую сумму выручки чеком, затем вычитают из этой суммы 300 руб. – стоимость своего брокерского места и подсчитывают свою прибыль.

Вариант: брокер подсчитывает среднюю сумму денег, полученную за одну сделку, для чего он делит общую сумму денег на количество совершенных им сделок.

№ 09852 серия СОВА
акционерная компания

«Ф О Т О Н»

акция

1000 рублей

дает право одного голоса на собрании

главный бухгалтер:

председатель правления:

5.3 Деньги – история, особенности и развитие

С начала времен было принято жить племенами по несколько десятков человек. Это обусловлено осознанием, что один человек самостоятельно не выживет. Кто-то охотился, а кто-то охранял детей. Но на одной местности может быть больше рыбы, а на другой – овощей, поэтому племена изобрели бартер. Обмениваясь товарами, они могли получать то, что было нужно. Потом этим же способом начали покупать услуги – работу людей. Через некоторое время стало ясно, что разные люди по-разному оценивают стоимость работы и товара, а также их соотношение с товарами для бартера. Из-за этих причин, а также в результате перехода от натурального хозяйства к производству, была введена универсальная монета – деньги, которыми расплачивались за все услуги и покупку любых товаров. В виде денег использовали золото и серебро, сначала как слитки, а позже – как монеты. Коммерция начала вращаться вокруг продажи и покупки товаров, получения большего количества монет за свои услуги. Так возникли бизнесмены, которые получали средства в основном на производстве востребованных товаров и услуг, зарабатывая при этом. Наиболее распространенным видом денег являются бумажные деньги. Право их выпускать имеет только государство и оно же вводит их в оборот. Попытки создать подделку имеют строгое наказание и влекут за собой криминальную ответственность.

Они признаются во всех странах, в зависимости от валюты. Благодаря деньгам мы можем приобрести необходимые для жизни товары и продукты, а их мы получаем в обмен на работу с нашей стороны. В чем основная задача денег? Какие виды денег бывают? Деньги – история, особенности и развитие С начала времен было принято жить племенами по несколько десятков человек. Это обусловлено осознанием, что один человек самостоятельно не выживет. Кто-то охотился, а кто-то охранял детей. Но на одной местности может быть больше рыбы, а на другой – овощей, поэтому племена изобрели бартер. Обмениваясь товарами, они могли получать то, что было нужно. Потом этим же способом начали покупать услуги – работу людей. Через некоторое время стало ясно, что разные люди по-разному оценивают стоимость работы и товара, а также их соотношение с товарами для бартера. Из-за этих причин, а также в результате перехода от натурального хозяйства

к производству, была введена универсальная монета – деньги, которыми расплачивались за все услуги и покупку любых товаров. В виде денег использовали золото и серебро, сначала как слитки, а позже – как монеты. Коммерция начала вращаться вокруг продажи и покупки товаров, получения большего количества монет за свои услуги. Так возникли бизнесмены, которые получали средства в основном на производстве востребованных товаров и услуг, зарабатывая при этом. Наиболее распространенным видом денег являются бумажные деньги.

Денежные средства — это средства в отечественной и иностранной валютах, находящиеся в кассе, на расчетном, валютном и других счетах в банках на территории страны и за рубежом, в легко реализуемых ценных бумагах, а также в платежных и денежных документах.

5.4 Постоянные и переменные доходы

Как правило, к постоянным доходам можно отнести:

- заработную плату;
- различные пенсии, стипендии и пособия;
- доход от долгосрочной сдачи квартиры или другой недвижимости;
- доходы от устоявшегося собственного бизнеса;
- некоторые виды инвестиционных доходов, в первую очередь проценты по банковским депозитам;
- регулярные поступления по любым другим долгосрочным договорам.

Отметим, что проценты по банковским депозитам, хотя они и относятся к постоянным доходам, при планировании текущих расходов лучше не принимать в расчет. Ваши сбережения неизбежно будут таять в реальном выражении, если вы будете «продать» проценты, из-за инфляции их покупательная способность будет снижаться.

Случайные, или переменные доходы, – это:

- премии, бонусы, любые негарантированные выплаты от работодателя;
- оплата сдельной работы, гонорары, вообще любые подработки;
- доходы от продажи собственности (машины, квартиры и т. Д.);
- инвестиционные доходы: доход от продажи ценных бумаг, дивиденды;
- доходы от собственного бизнеса на этапе его становления;
- выигрыш в лотерею.

Все эти доходы имеет смысл учитывать в бюджете, только если деньги вами уже получены. Направлять их следует в первую очередь на сбережения (если у вас есть кредиты, то на погашение кредитов) или на крупные покупки. Небольшую часть этих доходов (ни в коем случае не все!) можно пустить на необязательные траты.

Даже если у вас нет постоянных доходов, старайтесь не рассчитывать на будущие случайные заработки. По возможности планируйте расходы, исходя из тех денег, которые вы уже получили.

По возможности планируйте расходы, исходя из тех денег, которые вы уже получили. Помните, что постоянные доходы – не значит вечные. Зарплату могут задержать (в непростых экономических условиях вероятность этого события может вырасти), арендатор недвижимости может внезапно съехать, и вы не сразу найдете нового, стабильный бизнес может перестать приносить доход. Составляя бюджет, оценивайте, насколько гарантированы ваши доходы на самом деле и как сильно они могут снизиться.

Если вероятность падения доходов высока, если вы понимаете, что положение организации, где вы работаете, неустойчиво, сократите необязательные расходы и направляйте больше денег на сбережения – они могут понадобиться значительно раньше, чем вам хотелось бы.

5.5. Как контролировать семейные расходы

Ведение домашней бухгалтерии: первый этап — доходы

Первым этапом любой методики по сбережению финансов является определение статей доходов и расходов семьи. В доходы следует учитывать:

- заработную плату;
- социальные выплаты;
- доходы от банковских депозитов, от аренды квартиры;
- подработку;
- денежные подарки.

Понятно, что первые 3 позиции являются постоянными, суммы этих доходов известны, именно из них и будет складываться основа доходной части семейного бюджета. Подработка и денежные подарки могут быть, а могут и не быть, поэтому не стоит на них рассчитывать, а пользоваться как бонусами для приятных трат.

Второй этап – расходы

Второй этап – это подсчет трат по различным направлениям. Немногие смогут сразу же сказать, сколько и на что они тратят, поэтому важно хотя бы в течение месяца-двух вести учет своих расходов, даже по мелочам. Тогда станет ясно, сколько семья тратит и на что. Как вести учет? Эксперты по личным финансам рекомендуют записывать все ежедневные траты: на еду, проезд, развлечения.

Затраты, как и доходы, можно разделить на несколько крупных категорий:

- обязательные платежи;
- расходы на питание, проезд;
- траты на обновление гардероба;
- траты на развлечения, отдых;
- непредвиденные расходы на лечение, ремонт и т.д.

К обязательным платежам относят:

- коммунальные;
- оплату мобильной связи, интернета;
- страховки;
- оплату кружков, секций, дополнительных занятий для детей.

Траты на питание также следует поделить на категории:

- молочные продукты;
- крупы;
- мясо, рыба, птица;
- овощи;
- фрукты;
- сладости, соки, выпечка и т.д.

В первые месяцы ведения семейного бюджета эксперты рекомендуют составить таблицу и советуют записывать все затраты на еду, вплоть до мелочей. Иногда из таких мелочей, как покупка 200 грамм конфет, печенья, чашки кофе, за неделю и месяц накапливают значительные суммы. Всем членам семьи нужно научиться запоминать и записывать свои расходы, чтобы в последствие можно было грамотно спланировать семейный бюджет.

Этап третий: сопоставление доходов и расходов

Подсчитав доходы, необходимо сопоставить их с расходами. Чаще всего у людей, которые интересуются методами планирования семейного бюджета, разница между доходами и тратами составляет ноль или они уходят в «минус». Поэтому, им нужно научиться вести учет трат и грамотно составлять план расхода семейного бюджета.

Существуют разные методы и способы, как правильно распланировать семейный бюджет на месяц, чтобы хватило денег на все запланированные траты и еще удалось бы отложить на желаемые покупки или путешествия.

Метод «10-20%»

Один из способов разумно организовать трату семейного бюджета называется «10 процентов». Он состоит в том, чтобы каждый месяц откладывать из общей суммы доходов не менее 10%. Эксперты по личным финансам советуют сразу определить, на какие цели планируется трата этих средств: крупная покупка, поездка, отдых. Это будет служить дополнительной мотивацией, чтобы не потратить отложенные средства, а приумножить их и достичь желаемого. Кроме того, эти деньги будут «финансовой подушкой» в случае непредвиденных обстоятельств.

Этот метод хорошо зарекомендовал себя в случаях, когда заработная плата перечисляется членам семьи на карточный счет. Рекомендуется сделать дополнительную банковскую карту и оформить автоматический перевод на нее 10 или 20% от

поступившей суммы в день зачисления средств. Дополнительную карту лучше хранить дома, чтобы избежать соблазна потратить деньги с нее.

Правило «семи конвертов»

На форумах о проблемах личных финансов многие эксперты положительно отзываются о применении «правила 7 конвертов» и дают советы, как правильно использовать этот способ планирования семейного бюджета.

Правило «7 конвертов» состоит в том, чтобы в день получения зарплаты сразу же распределить сумму доходов на 7 конвертов по основным статьям трат:

- обязательные платежи;
 - затраты на детей;
 - средства на питание;
 - деньги на покупку вещей, мебели, бытовой техники;
 - деньги на семейный отдых, развлечения, отпуск;
 - накопления;
 - «радость» — деньги, оставшиеся с предыдущего месяца после обязательных трат.
1. В первый конверт — «обязательные платежи» — откладывается сумма денег, необходимая для оплаты коммунальных платежей, мобильной связи, интернета, погашения взятого кредита. Сумма этих расходов является более-менее стабильной, но и здесь есть возможность немного сэкономить, установив счетчики и разумно сократив потребление электроэнергии, газа, воды.
 2. Во второй конверт откладываются деньги, предусмотренные на содержание детей: оплату детского сада, школьных сборов, кружков, секций, репетиторов. Также необходимо предусмотреть деньги на покупку детской одежды, обуви, игрушек и т.д. Уменьшить траты семейного бюджета на эту статью можно, воспользовавшись распродажами в сетевых магазинах, на интернет-сайтах, услугами посредников в группах совместных покупок.
 3. Третий – средства на продукты питания. Понять, какая сумма требуется семье на месяц можно, воспользовавшись методикой подсчета расходов в течение 1-3 месяцев. В сегодняшних условиях на питание тратится не менее 30-50% семейного бюджета, эти траты нужно строго контролировать, ведь существует масса соблазнов потратить деньги на всякие ненужные продукты и выйти за рамки бюджета. Для экономии опытные хозяйки советуют пользоваться различными акциями, которые проводятся в магазинах, узнать о них можно заранее на специализированных сайтах. Покупка по акции нескольких пачек качественного чая, кофе сократит траты на эти продукты в следующем месяце.
 4. Четвертый – «вещи»: одежда, обувь взрослым членам семьи, бытовая техника, мебель, предметы интерьера. Рекомендуется рассчитать ежемесячно приблизительный план приобретения этих вещей, исходя из общих семейных доходов, их стоимости и необходимости для семьи.
 5. В пятый конверт откладывают деньги на семейные развлечения, отдых. Сумма может варьироваться в зависимости от наличия дней рождения членов семьи в конкретном месяце, запланированных походов в центры досуга, пиццерию, рестораны.
 6. Шестой – «накопления». В него следует откладывать определенный процент от суммы доходов, но не менее 10%. Эти деньги – неприкосновенный запас, если вдруг возникла необходимость взять какую-то сумму из этого конверта, следует при первой же возможности пополнить его. Накопления можно будет использовать для приобретения какой-то крупной покупки.
 7. Седьмой конверт – «радость». Это деньги, которые остались после обязательных трат с предыдущего месяца. Их можно тратить на приятные подарки для родных и близких.

Система «7 конвертов» работает только в том случае, если четко придерживаться лимитов выделенных сумм на определенные нужды и никогда не брать деньги на выделенные категории расходов из других конвертов.

Метод «4 конвертов»

Этот метод похож на предыдущий, также опирается на составление таблицы расходов и организацию управления ими. Получив зарплату, рекомендуется сразу отложить средства на оплату обязательных платежей и счетов. После этого, оставшуюся сумму следует разделить на 4 конверта по количеству недель в месяце (в последний конверт нужно положить сумму на треть превышающую остальные, чтобы прожить на эти деньги не 7, а 9-10 дней).

Главное правило «4 конвертов» — распоряжаться только теми деньгами, которые выделены на неделю, стараться не брать средств из других конвертов. Если в конце недели остались неизрасходованные средства, их можно потратить на семейные развлечения, отдых или подарки.

Как эффективно управлять семейным бюджетом?

Планировка семейного бюджета предусматривает четкое понимание основных направлений его распределения и жесткий контроль всех расходов. Планировать семейный бюджет, вести учет доходов, расходов можно как по старинке — в специально выделенной тетрадке, записывая все вручную, так и с помощью современных компьютерных технологий.

Проще всего составить таблицу семейного бюджета в Microsoft Excel. В одной половине листа можно записать все семейные доходы, а в другой фиксировать текущие траты. В конце каждой недели нужно подбивать общую сумму расходов, а в конце месяца — проанализировать, на что были потрачены средства и как можно эти расходы сократить. В такой таблице наглядно видно, сколько денег уходит на сладости, другие ненужные продукты, а сколько на полезные продукты питания.

Приступая к планированию семейного бюджета, следует придерживаться следующих правил:

- никаких кредитных карт, непредвиденных кредитов и долгов;
- четкое понимание всеми членами семьи для чего планируется семейный бюджет;
- разумное распределение и накопление денег: мотивация нужна всем, не следует копить деньги ради самих денег, необходимо четко ставить цель — на отдых, на покупку автомобиля, компьютера, другой дорогостоящей вещи;
- необходимо выработать привычку откладывать 10-20% постоянного заработка, а также непредвиденных доходов в качестве резервного фонда семьи;
- планировать доходы и расходы нужно, исходя из реалий сегодняшней жизни семьи;
- по окончании определенного периода жизни в условиях планирования семейного бюджета (полугодие, год) нужно порадовать семью какими-то сюрпризами: покупкой незапланированной вещи, интересным развлечением;
- планировать бюджет нужно ежемесячно и стабильно, только тогда это принесет пользу.

5.6. Способы оптимизации семейного бюджета

Вести семейный бюджет не сложно, разве что непривычно. Зато у вас появляются новые возможности: быстрее выплатить кредит или накопить на крупную покупку. Разбираем, как сократить расходы семейного бюджета с помощью финансового планирования.

По остаточному принципу бюджет может быть профицитным, дефицитным и сбалансированным.

Чтобы сделать бюджет сбалансированным и прозрачным, первым делом нужно проанализировать траты и вычислить, на что вы тратите деньги ежемесячно. Так вы узнаете о своих основных статьях расходов, и поймете, как их можно оптимизировать.

Чаще всего основной статьей расходов становятся продукты. Посчитайте, возможно, правильнее будет составлять список необходимых продуктов и покупать их в гипермаркете, чем каждый день совершать покупки в магазине у дома, где те же товары зачастую стоят дороже. Некоторые эксперты советуют фотографировать холодильник перед походом в магазин, чтобы вдруг не купить лишнего.

Чтобы сохранить отложенные деньги, можно раскладывать деньги по конвертам. Можно вместо конвертов завести цели в мобильных приложениях банков, можно просто завести отдельный счет, оформить вклад или депозит (они помогают снизить влияние инфляции), переводить часть денег в иностранные валюты, чтобы их было сложнее потратить.

Виды семейного бюджета

Семейный бюджет бывает совместным или раздельным — то есть супруги могут хранить и тратить заработанные деньги вместе либо по отдельности. Общий бюджет вести проще.

Если вы придерживаетесь практики раздельных трат, то лучше заранее обговорить, кто оплачивает траты на квартиру, кто откладывает на отпуск, какие вы планируете совершить крупные покупки, кто отвечает за то, чтобы их совершили в условленное время и откладывает на них деньги.

Принципы составления бюджета

1. Сформируйте «резервный фонд». Первым делом откладывайте часть зарплаты. Сумма варьируется от 10% до 20% общего дохода. Начните с комфортной для себя и постепенно ее увеличивайте

2. Составьте план ежемесячных трат. Вспомните и посчитайте все — от продуктов до оплаты мобильных банков. Так вы поймете, сколько денег обычно тратится на каждого члена семьи и на чем можно сэкономить.

3. Составьте план ежегодных трат. Они перестанут быть для вас сюрпризами. Не забудьте о страховке, налогах, гардеробе.

4. Подумайте о развлечениях. Это важная часть расходов семейного бюджета, от которой не стоит отказываться. Иначе семейная жизнь перестанет радовать и превратится в пытку.

5. Поставьте себе цель. Пусть это будет отпуск через пару лет или новая квартира через пять. Гораздо проще к чему-то стремиться, если можно представить результат.

5.7. Финансовые организации

Финансовая организация — юридическое лицо, осуществляющее на основании соответствующей лицензии банковские операции и сделки либо предоставляющее услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию или иные услуги финансового характера, а также негосударственный пенсионный фонд, его управляющая компания, управляющая компания паевого инвестиционного фонда, лизинговая компания, кредитный потребительский союз и иная организация, осуществляющая операции и сделки на рынке финансовых услуг. К финансовым можно отнести все те организации, в основной деятельности которых преобладают те или иные финансовые операции — эмиссия ценных бумаг, кредитование либо функции финансового управления — планирование, координация, регулирование, учет, оценка, контроль финансовых потоков и т. Д.

Приведем несколько примеров явных финансовых организаций, с указанием их основных функций:

1. коммерческие банки различных видов специализации — кредитные учреждения, осуществляющие универсальные банковские операции, главным образом за счет денежных капиталов и сбережений, привлеченных в виде вкладов;
2. инвестиционные компании, аккумулирующие денежные средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг и помещающие их в акции, облигации различных предприятий;
3. страховые компании, выступающие в роли страховщика, т.е. принимающие на себя обязанность возместить страхователю убытки при наступлении страхового случая; аудиторские фирмы, осуществляющие на коммерческой основе финансовый контроль за деятельностью хозяйственных организаций в форме независимых ревизий бухгалтерского учета и отчетности, налогообложения и т. Д.; а также консультирующие по вопросам анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Пример, к основной деятельности банков относят: кредитные услуги (предоставление кредитов на различные цели); расчётные операции (осуществление необходимых платежей по поручению держателей, вкладчиков и т.д.); кассовые операции (приём и выдача денежных средств и ценностей через операционную кассу); комиссионные операции (выдача клиентам банка поручений по операциям, связанным с куплей-продажей); курсовые операции (покупка и продажа иностранной валюты и ценных бумаг); финансовые операции.

История создания Первые финорганизации появились в США после Второй мировой войны, когда народ активно начал покупать товары в кредит. Спустя несколько десятков лет они появились в Японии и Западной Европе. Сегодня они достаточно популярны и в Украине. Это обусловлено наполнением потребительского рынка услугами и товарами, а также наличием конкуренции между ними. С одной стороны такие компании способствуют улучшению культуры обслуживания, наличию честной конкуренции и уменьшению проявления монополизма, а с другой стороны способствуют использованию в этой сфере инноваций. Эксперты даже утверждают, что финорганизации являются важным инструментом продвижения на рынок товаров длительного потребления в условиях экономического кризиса или падения спроса. В частности, речь идет о продаже автомобилей, который в западных странах чаще всего приобретаются населением в кредит. К примеру, большинство автомобильных концернов создают дочерние финансовые компании и таким образом быстро сбывают выпущенную продукцию.

5.8. Финансовое планирование

Финансовое планирование — выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, выражается в составлении и контроле над выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние, выраженные в денежном эквиваленте цели и средства их достижения.

Финансовое планирование человек может выполнить для себя самостоятельно или обратиться к финансовому консультанту (советнику). В США и Европе существуют ассоциации финансовых советников, а также различные программы сертификации.

Иногда услугу по простому финансовому планированию выполняют банки для своих клиентов. Ситибанк стал первым банком в России, который с 2004 года начал использовать финансовое планирование. Основной целью было недопущение продажи рискованных продуктов консервативным клиентам. В 2012 Сбербанк России подключил к Интернет-банку собственную автоматизированную программу финансового планирования.

Сводный финансовый план на определённый период называется бюджет. Для выполнения определённых проектов могут использоваться сметы или бизнес-планы.

В рыночной экономике финансовое планирование собственной деятельности может осуществляться отдельным индивидуумом, семьёй, организацией, целым государством или их объединением, на предприятиях является неотъемлемой частью финансового менеджмента. Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении наличности не

являются формами финансового планирования, так как в них отражаются данные из первичных документов по уже осуществлённой деятельности предприятия.

Задача стратегического финансового планирования заключается в создании и поддержании равновесия между целями, финансовыми возможностями и внешними условиями, для чего производится прогнозирование финансовой деятельности на длительный период. В плановой экономике финансово-хозяйственное планирование деятельности крупных экономических субъектов осуществляется государством, которое распределяет финансовые ресурсы между направлениями и отраслями согласно долгосрочным целям и задачам государства.

Методы финансового планирования

- Нормативный. Сущность состоит в том, чтобы с помощью уже определенных заранее норм определить, сколько ресурсов необходимо компании, а также их источники.
- Балансовый. С помощью данного метода соотносят фактическую необходимость в ресурсах и их доступным количеством у организации.
- Расчетно-аналитический. С помощью определенного показателя, рассчитанного или достигнутого компанией, а также при известных изменениях данного показателя в плановом периоде, можно рассчитать плановую потребность в ресурсах.
- Метод оптимизации плановых решений. Разрабатывает 2 и более разных планов, из которых выбирается один наиболее подходящий для организации.
- Факторный метод.
- Экономико-математическое моделирование.

Обычно при обобщённом финансовом прогнозировании в рыночной экономике учитываются:

- инвестиционно-кредитные возможности;
- уже имеющийся опыт финансово-хозяйственной деятельности;
- известные заранее с большой степенью вероятности будущие входящие и исходящие финансовые потоки, характерные для определённых задач.

Принципы планирования

Процесс планирования должен осуществляться при использовании таких принципов как:

- гибкость(постоянная адаптация к изменениям среды функционирования предприятия, для чего необходима корректировка плана при различных изменениях внешней и внутренней среды)
- непрерывность
- коммуникативность
- участие
- адекватность
- комплексность
- многовариантность
- итеративность(неоднократная увязка уже составленных разделов плана(итерации), что обуславливает творческий характер процесса планирования)

Виды планирования

- стратегическое
- долгосрочное
- краткосрочное
- текущее

5.9. Сборник задач 8-9 класс Семейный бюджет

1. Катя и Алексей задумались, откуда в семье берутся деньги и сколько их. Папа сказал, что зарабатывает в день 1800 рублей, мама – 1400 рублей, пенсия дедушки – 18600 рублей в месяц и пенсия бабушки – 16890 рублей в месяц, стипендия старшего брата 5 125 рублей в месяц. Помогите ребятам вычислить месячный доход семьи в этом месяце.
2. Таня и Артур задумались, откуда в семье берутся деньги и сколько их. Папа сказал, что зарабатывает в день 1900 рублей, мама – 1500 рублей, а пенсия бабушки – 12 090 рублей в месяц. Помогите ребятам вычислить месячный

доход семьи в этом месяце.

3. Ира и Даша задумались, откуда в семье берутся деньги и сколько их. Папа сказал, что зарабатывает в день 1400 рублей, мама – 1350 рублей, старшая сестра Соня получает стипендию 1300 рублей, а еще есть пенсия дедушки – 18300 рублей в месяц. Помогите ребятам вычислить месячный доход семьи в этом месяце. *Подсказка: не забудь, что в месяце рабочих дней меньше, чем календарных.*
4. Наташа хочет новый ноутбук, который стоит 37.000 рублей, и родители предложили ей вести учет доходов и расходов семьи, чтобы рассчитать возможность данного приобретения. Записи за месяц таковы:
 - зарплата папы – 45 000 рублей;
 - зарплата мамы – 32 000 рублей;
 - продукты – 22000 рублей;
 - ЖКХ – 5158 рублей;
 - интернет – 399 рублей;
 - проезд – 1570 рублей;
 - пенсия бабушки – 13800 рублей;
 - репетитор по английскому языку – 8 400 рублей;
 - школьные обеды – 3398 рублей;
 - бензин – 7000 рублей;
 - корм собаке – 1300 рублей.

Сможет ли семья Наташи в этом месяце купить новый ноутбук?

5. Определите среднедушевой доход семьи Володи за месяц, если папа получает зарплату 63.000 рублей, мама – 28000 рублей, бабушка получает пенсию – 12300 рублей, дочь – студентка – стипендию в размере 2900 рублей.

6. Тарифы на воду:

Потребление воды	Стоимость 1 м ³
Холодная вода	64
Горячая вода	93
Водоотведение	27

В этом месяце твоя семья израсходовала 11 м³ холодной и 7 м³ горячей воды. Сколько нужно заплатить за воду?

7. 1 киловатт-час электроэнергии стоит 2р 50 коп.. Счетчик электроэнергии 1 февраля показывал 12628 киловатт-часов, а 1 марта показывал 12805 киловатт-часа. Сколько рублей нужно заплатить за электроэнергию за февраль?
8. На счету твоего мобильного телефона было 87 рублей, а после разговора с другом осталось 39 рублей. Сколько минут длился разговор, если, согласно твоему тарифному плану, 1 минута разговора стоит 2 рубля?
9. По просьбе дедушки ты отправил 15 SMS-сообщений с поздравлениями на 23 февраля его друзьям. Стоимость одного SMS-сообщения 2 рубля, а на счету у дедушки было 39 рублей.. Хватит ли денег, чтобы поздравить еще пятерых его друзей?
10. Бабушка Кати все лето варила варенье и все время посылала внучку в магазин за сахаром по 54 рубля за 1 килограмм. Всего Катя в течение лета принесла бабушке 50 килограммов сахара. Бабушка Олега тоже наварила

варенье. Но она еще в конце мая купила целый мешок сахара – сразу 50 килограммов за 2250 рублей. Что выгоднее: купить 50 килограммов сахара оптом (сразу) или в розницу (по 1 килограмму) и насколько?

11. Интернет-провайдер (компания, оказывающая услуги по подключению к сети Интернет) предлагает три тарифных плана.

Тарифный план	Абонентская плата	Плата за трафик
План «0»	Нет	2,5 руб. за 1 Мб
План «500»	550 руб. за 500 Мб трафика в месяц	2 руб. за 1 Мб сверх 500 Мб
План «800»	700 руб. за 800 Мб трафика в месяц	1,5 руб. за 1 Мб сверх 800 Мб

Пользователь предполагает, что его трафик составит 600 Мб в месяц и, исходя из этого, выбирает наиболее дешевый тарифный план. Сколько рублей заплатит пользователь за месяц, если его трафик действительно будет равен 600 Мб?

12. Проездной билет на месяц стоит 1570 рублей, а билет на одну поездку – 50 рублей. Саша купил проездной билет и сделал за месяц 55 поездок. Сколько рублей он сэкономил?
13. В этом году Валентина оплатила курс своего лечения в больнице на сумму 130000 рублей и купила лекарства на сумму 35000 рублей. В прошлом году Валентина зарабатывала 40000 рублей в месяц и уплачивала налог на доходы физических лиц. Сколько Валентина сможет вернуть из бюджета как налоговый вычет на медицинское обслуживание?
14. В кафе «Море» рядом с домом твой любимый торт стоит 260 рублей, а в кафе «Лето», до которого нужно ехать на автобусе, – 190 рублей. В каком кафе тебе выгоднее купить торт, если билет на автобус стоит 20 рублей? В ответ запишите выгоду.
15. Через полгода в семье Лены появится братик или сестренка. На семейном совете было решено откладывать каждый месяц по 3350 рублей на покупку посудомоечной машины. Но Лена засомневалась, что посудомоечную машину за 26800 рублей они успеют купить к рождению малыша. Права ли Лена? Если да, то сколько надо откладывать семье каждый месяц?
16. Семья из трех человек едет из Санкт-Петербурга в Вологду. Можно ехать поездом, а можно — на своей машине. Билет на поезд на одного человека стоит 660 рублей. Автомобиль расходует 8 литров бензина на 100 километров пути, расстояние по шоссе равно 700 км, а цена бензина равна 19,5 рублей за литр. Сколько рублей придется заплатить за наиболее дешевую поездку на троих?
17. Месячный доход семьи составляет 60 000 рублей, на расходы уходит 40 000 рублей. Сможет ли семья за 1 год накопить на автомобиль стоимостью от 350 000 рублей?
18. Сколько средств в твоей семье уходит на абонентскую плату за домашний телефон в год, полгода и квартал(3 месяца), если за месяц она составляет 325 рублей?

Покупки в магазине.

- Футболка стоила 800 рублей. После снижения цены она стала стоить 680 рублей. На сколько процентов была снижена цена на футболку?
- Флакон шампуня стоит 160 рублей. Какое наибольшее число флаконов можно купить на 1000 рублей во время распродажи, когда скидка составляет 25% ?
- Магазин закупает цветочные горшки по оптовой цене 120 рублей за штуку и продает с наценкой 20%. Какое наибольшее число таких горшков можно купить в этом магазине на 1000 рублей?
- Цена на электрический чайник была повышена на 16% и составила 3480 рублей. Сколько рублей стоил чайник до повышения цены?
- Розничная цена учебника 180 рублей, она на 20% выше оптовой цены. Какое наибольшее число таких учебников можно купить по оптовой цене на 10 000 рублей?
- Пачка сливочного масла стоит 60 рублей. Пенсионерам магазин делает скидку 5%. Сколько рублей заплатит пенсионер за пачку масла?

7. Мобильный телефон стоил 3500 рублей. Через некоторое время цену на эту модель снизили до 2800 рублей. На сколько процентов была снижена цена?
8. В сентябре 1 кг винограда стоил 60 рублей, в октябре виноград подорожал на 25%, а в ноябре еще на 20%. Сколько рублей стоил 1 кг винограда после подорожания в ноябре?
9. Магазин делает пенсионерам скидку на определенное количество процентов от цены покупки. Пакет кефира стоит в магазине 40 рублей. Пенсионер заплатил за пакет кефира 38 рублей. Сколько процентов составляет скидка для пенсионеров?
10. Держатели дисконтной карты книжного магазина получают при покупке скидку 5%. Книга стоит 200 рублей. Сколько рублей заплатит держатель дисконтной карты за эту книгу?
11. Одна таблетка лекарства весит 20 мг и содержит 5% активного вещества. Ребёнку в возрасте до 6 месяцев врач прописывает 1,4 мг активного вещества на каждый килограмм веса в сутки. Сколько таблеток этого лекарства следует дать ребёнку в возрасте четырёх месяцев и весом 5 кг в течение суток?
12. Товар на распродаже уценили на 45%, при этом он стал стоить 770 р. Сколько рублей стоил товар до распродажи?
13. Цена на электрический чайник была повышена на 20 % и составила 1440 рублей. Сколько рублей стоил чайник до повышения цены?
14. Магазин делает пенсионерам скидку. Десяток яиц стоит в магазине 40 рублей, а пенсионер заплатил за них 35 рублей 60 копеек. Сколько процентов составила скидка для пенсионера?
15. В магазине вся мебель продаётся в разобранном виде. Покупатель может заказать сборку мебели на дому, стоимость которой составляет 15 % от стоимости купленной мебели. Шкаф стоит 3000 рублей. Во сколько рублей обойдётся покупка этого шкафа вместе со сборкой?
16. Чашка, которая стоила 90 рублей, продаётся с 10%-й скидкой. При покупке 10 таких чашек покупатель отдал кассиру 1000 рублей. Сколько рублей сдачи он должен получить?
17. Какая сумма (в рублях) будет проставлена в кассовом чеке, если стоимость товара 520 р., и покупатель оплачивает его по дисконтной карте с 5%-ной скидкой?
18. Брюки дороже рубашки на 20%, а пиджак дороже рубашки на 44%. На сколько процентов пиджак дороже брюк?
19. В понедельник некоторый товар поступил в продажу по цене 1000 р. В соответствии с принятыми в магазине правилами цена товара в течение недели остается неизменной, а в первый день каждой следующей недели снижается на 20% от предыдущей цены. Сколько рублей будет стоить товар на двенадцатый день после поступления в продажу?
20. Кисть, которая стоила 240 рублей, продаётся с 25%-й скидкой. При покупке двух таких кистей покупатель отдал кассиру 500 рублей. Сколько рублей сдачи он должен получить?
21. Спортивный магазин проводит акцию: «Любая футболка по цене 300 рублей. При покупке двух футболок — скидка на вторую 60%». Сколько рублей придётся заплатить за покупку двух футболок?
22. В течение августа помидоры подешевели на 50%, а затем в течение сентября подорожали на 70%. Какая цена меньше: в начале августа или в конце сентября — и на сколько процентов?
23. В период распродажи магазин снижал цены дважды: в первый раз на 30%, во второй — на 45%. Сколько рублей стал стоить чайник после второго снижения цен, если до начала распродажи он стоил 1400 р.?
24. После уценки телевизора его новая цена составила 0,52 старой. На сколько процентов уменьшилась цена телевизора в результате уценки?
25. Магазин детских товаров закупает погремушку по оптовой цене 260 рублей за одну штуку и продаёт с 40-процентной наценкой. Сколько будут стоить 3 такие погремушки, купленные в этом магазине?

Налоги

1. (транспортный налог)

Таблица ставок на «одну лошадку» транспортного налога в рублях(ХМАО-Югра) в зависимости от мощности авто

71-100	101-150	151-200	201-250	Больше 250
5	7	40,1	60	120,1

Вячеслав в прошлом году приобрел автомобиль с двигателем мощностью 145 лошадиных сил. Определи сумму транспортного налога.

2. (земельный налог) Год назад ваша семья купила земельный участок. По кадастровой стоимости он оценивается в сумму 2600000 рублей. При этом ставка налога составляет 0,25% от кадастровой стоимости. Определи сумму земельного налога.

3. (налог на выигрыш в лотерею)

Катя приобрела билет «Столото» и выиграла 523600 рублей. Рассчитай, какую сумму налога должна заплатить Кира. Какую сумму выигрыша она получит на руки?

4. (налог на призы в рекламных акциях) В ноябре прошлого года Инна приобрела уют в магазине «Электрон». В декабре прошлого года среди своих покупателей «Электрон» провел розыгрыш холодильника, победителем которого стала Инна. Стоимость холодильника составляет 24300 рублей. Какой налог должна заплатить Инна?

5. (НДФЛ для резидентов)

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в РФ составляет 13% от начисленной заработной платы. Сколько рублей получает работник после уплаты НДФЛ, если начисленная заработная плата составляет 20 000 рублей?

6. (НДФЛ для нерезидентов)

Алим приехал из Узбекистана и работает в магазине «Вещи для дома». Его зарплата 28790 рублей в месяц. Рассчитай, какой налог Алим платит ежемесячно.

7. Налог на доходы составляет 13% от заработной платы. Заработная плата Ивана Кузьмича равна 12 500 рублей. Сколько рублей он получит после вычета налога на доходы?

8. (НДФЛ)

Зарплата твоего папы составляла с января по июнь прошлого года 50000 рублей в месяц. Потом его повысили в должности, и с июля по декабрь папа получал зарплату 65000 рублей в месяц. Определи сумму его подоходного налога за прошлый год.

9. Налог на доходы составляет 13% от заработной платы. После удержания налога на доходы Валентина Николаевна получила 9570 рублей. Сколько рублей составляет заработная плата Валентины Николаевны?

10. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в РФ составляет 13% от начисленной заработной платы. Сколько рублей получает работник после уплаты НДФЛ, если начисленная заработная плата составляет 20 000 рублей?

Вклады, кредиты

1. Сберегательный банк начисляет на срочный вклад 20% годовых. Вкладчик положил на счет 800 р. Какая сумма будет на этом счете через год, если никаких операций со счетом проводиться не будет?

2. На счет в банке, доход по которому составляет 15% годовых, внесли 24 тыс. р. Сколько тысяч рублей будет на этом счете через год, если никаких операций со счетом проводиться не будет?

3. На счет в банке, доход по которому составляет 20% годовых, внесли 50 тыс. р. Сколько тысяч рублей будет на этом счете через год, если никаких операций со счетом проводиться не будет?

4. На счет в банке, доход по которому составляет 20% годовых, внесли некоторую сумму. Сколько тысяч рублей внесли на этот счет, если через год на счету было 60 500 руб. (никаких операций со счетом не проводилось)?

5. На счет в банке, доход по которому составляет 7% годовых, внесли некоторую сумму. Сколько тысяч рублей внесли на этот счет, если через год на счету было 44 940 руб. (никаких операций со счетом не проводилось)?

6. Клиент взял в банке кредит 12 000 рублей на год под 16%. Он должен погашать кредит, внося в банк ежемесячно одинаковую сумму денег, с тем чтобы через год выплатить всю сумму, взятую в кредит, вместе с процентами. Сколько рублей он должен вносить в банк ежемесячно?

7. Клиент взял в банке кредит 60 000 рублей на год под 17% годовых. Он должен погашать кредит, внося в банк ежемесячно одинаковую сумму денег, с тем чтобы через год выплатить всю сумму, взятую в кредит, вместе с процентами. Сколько рублей он должен вносить в банк ежемесячно?

8. * В банк был положен вклад под банковский процент 10% годовых. Через год, после начисления процентов, хозяин вклада снял со счета 2000 рублей, а еще через год снова внес 2000 рублей. Однако, вследствие этих действий через три года со времени первоначального вложения вклада он получил сумму меньше запланированной (если бы не было промежуточных операций со вкладом). На сколько рублей меньше запланированной суммы получил в итоге вкладчик?

9. * В июле планируется взять кредит в банке на некоторую сумму. Условия его возврата таковы:

— каждый январь долг возрастает на 31% по сравнению с концом предыдущего года;

— с февраля по июнь каждого года необходимо выплатить часть долга, равную 69 690 821 рубль. Сколько рублей было взято в банке, если известно, что он был полностью погашен тремя равными платежами (то есть за три года)?

6. * Анатолий решил взять кредит в банке 331000 рублей на 3 месяца под 10% в месяц. Существуют две схемы выплаты кредита.

По первой схеме банк в конце каждого месяца начисляет проценты на оставшуюся сумму долга (то есть увеличивает долг на 10%), затем Анатолий переводит в банк фиксированную сумму и в результате выплачивает весь долг тремя равными платежами (аннуитетные платежи).

По второй схеме тоже сумма долга в конце каждого месяца увеличивается на 10%, а затем уменьшается на сумму, уплаченную Анатолием. Суммы, выплачиваемые в конце каждого месяца, подбираются так, чтобы в результате сумма долга каждый месяц уменьшалась равномерно, то есть на одну и ту же величину (дифференцированные платежи). Какую схему выгоднее выбрать Анатолию? Сколько рублей будет составлять эта выгода?

5.10. Риски в мире денег

Повседневные финансы и вся работа, связанная с ними, сопровождается определёнными рисками. Некоторые из них являются незначительными, что мы их не учитываем и не обращаем на это внимания. Но есть риски, которые могут привести к значительной потере наших денег. Ниже перечислены важные риски, которые необходимо учитывать (и их перечень гораздо широк).

1. Риск банкротства банка. У банка может быть отозвана лицензия, но по закону вклады в банках застрахованы и вам возместят сумму вклада (до определённого предела — в России, например, это 1 млн. 400 тыс. руб.). Не держите в банке сумму, превышающую страховое покрытие. Но и не держите деньги дома — помните, что их съедает инфляция (тоже риск).

2. Риск потери инвестиций. Инвестиции в любые активы несут в себе риски. Есть даже ориентир — чем выше риск, тем выше потенциальная доходность. Но тем выше и вероятность всё потерять. Прежде, чем покупать акции на фондовом рынке или валюту на валютном рынке (ровно как и другие активы), изучите все вопросы и нюансы и проконсультируйтесь со специалистом.

3. Риск невозврата кредита/займа. Перед получением кредита банк проверяет вашу кредитоспособность и на основании этого назначает процентную ставку и размер лимита. Всегда заранее рассчитывайте свои финансовые возможности в будущем и не берите кредиты без надобности.

4. Риск кражи денег с карточки. Финансовые мошенники не дремлют. Всегда соблюдайте правила безопасного использования банковской карточки, храните пин-код в надёжном месте, прикрывайте рукой ввод пин-кода, не платите на сайтах, у которых отсутствует защищённое соединение (<https> в адресе), не оплачивайте картой на сомнительных сайтах и никому не сообщайте свои данные.

5. Риск остаться без денег в неблагоприятной ситуации (болезнь, увольнение). На такие случаи у вас должен быть резервный денежный фонд и/или страховка. А чтобы не остаться без денег в старости, то уже сегодня (а лучше вчера) нужно думать о пенсии.

6. Риск попасть в финансовую пирамиду. Изучите признаки финансовой пирамиды, не идите на поводу у «халявы» и не давайте деньги сомнительным лицам и компаниям.

7. Риск порчи имущества. Повреждение машины, квартиры и другого имущества в результате непредвиденных ситуаций могут повлечь за собой дополнительные и часто существенные расходы. В таких случаях поможет соответствующая страховка и/или собственный резервный денежный фонд.

Это далеко не полный перечень рисков, но учитывать эти базовые риски в повседневной финансовой жизни просто необходимо.

5.11. Финансовая защита ребенка

В какие инструменты банковского и страхового рынков можно привлекать детей, чтобы обеспечить им личный капитал к зрелости? В России постепенно развиваются инструменты для финансовой защиты ребенка, которыми при желании могут воспользоваться его родители и другие родственники. Их набор примерно такой же, как в США и Европе. Однако, по словам международного финансового консультанта FCP (Financial Management Ltd) Исаака Беккера, пока эти инструменты не такие гибкие, как в развитых странах. «Например, если мы говорим о страховании, то зарубежные продукты предусматривают гораздо больше настроек и дополнительных возможностей».

Страховку можно «сконструировать» так, что она будет максимально отвечать вашим потребностям», — рассказывает консультант. Впрочем, в России и спрос на такие продукты ниже, чем на Западе.

По наблюдениям Беккера, у российского гражданина часто вызывает сомнения надежность финансовых организаций, предлагающих такие продукты. «Это сильно замедляет их распространение», — рассуждает он. Также, по мнению

эксперта, развитие рынка услуг финансовой защиты буксует из-за слабого освещения вопросов финансовой грамотности в российских СМИ.

Какие инструменты финансовой заботы о детях сейчас доступны в России и что нужно знать о работе с ними?

«**Детский**» депозит В ряде российских банков граждане могут открыть депозит для ребенка. Существует два основных варианта открытия такого вклада. Наиболее распространенный — в пользу третьего лица.

«Обычно это стандартный договор по вкладу, — рассказывает директор департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют Банка Евгений Сафонов. — Договор заключается с одним из родителей, а в качестве выгодоприобретателя указывается ребенок». При этом родитель может распоряжаться денежными средствами, находящимися на вкладе, в том числе отзываться средства, пока ребенок не заявит на вклад свои права. Он может делать это до заявления третьим лицом своих прав. Ребенок, в свою очередь, может заявить свои права с 14 лет — с этого возраста в соответствии со статьей 26 ГК он приобретает право вносить вклады и распоряжаться ими.

Второй вариант, который выбрали, например, Абсолют Банк и Сбербанк, — **открытие вклада на имя ребенка**. В этом случае денежными средствами может распоряжаться только ребенок. «Особенность данного подхода заключается в том, что если родителю понадобятся деньги, он не сможет их снять без согласия органов опеки и попечительства, — рассказывает Евгений Сафонов. — Такой подход помогает родителям достичь поставленной цели — накопить определенный капитал для ребенка». Согласно российскому законодательству, органы опеки контролируют обеспечение прав и законных интересов несовершеннолетних при отчуждении принадлежащего им имущества.

В данном случае речь идет о снятии денежных средств со вклада. Возможность открытия вклада на несовершеннолетнего лицо и условия снятия с него денежных средств регулируются статьями 26 и 37 Гражданского кодекса РФ. Начиная уже с 14-летнего возраста ребенок в обоих описанных вариантах может выполнять некоторые операции по вкладу. В частности, он может пополнять вклад, а также снимать денежные средства со вклада в размере своего дохода (например, стипендии). Для этого банку нужно предоставить соответствующие документы. Если подросток не сможет предоставить подтверждающие документы для снятия средств со вклада, потребуется согласие родителей и органов опеки и попечительства. По достижении 18 лет молодой человек вправе распоряжаться всей суммой вклада без ограничений.

В настоящее время из крупнейших десяти банков по объему активов специализированные депозиты для детей предлагают только четыре кредитные организации: Сбербанк, Альфа-банк, Россельхозбанк и Промсвязьбанк.

В Сбербанке можно открыть вклад на имя ребенка «Пополняй» на срок от 3–6 месяцев до трех лет в рублях, долларах и евро. Минимальные суммы — 1 тыс. руб., \$100 или €100. Процентные ставки, в зависимости от суммы вклада и срока, составляют 4,9–5,4% годовых для рублевого вклада, 0,1–0,9% — для долларового и 0,01% — для вклада в евро.

В Альфа-банке есть вклад «Детский» — на срок от одного до трех лет. Деньги можно разместить в рублях, долларах или евро. Минимальные суммы составляют 1,5 млн руб., \$50 тыс. или €50 тыс. Ставки — 7,2–8% для рублевых вкладов, 2,6–3,6% — для долларовых и 2,5–3,4% — для вкладов в евро (в зависимости от суммы).

Россельхозбанк также предлагает вклад «Детский». Минимальная сумма, которую можно на него положить, — 3 тыс. руб., \$100 или €100. Разместить средства можно на срок до 1825 дней. Ставки составляют от 7,4 до 9% в зависимости от суммы в рублях, от 1,65 до 3,85% в долларах и 1,7–3,35% в евро. Промсвязьбанк, в свою очередь, предлагает вклад «Моя копилка», который может быть открыт в пользу третьих лиц, включая детей. Он позволяет разместить средства на срок до 367 дней. Минимальная сумма — 10 тыс. руб., \$300 или €300. Ставки — 7,21–7,87% в рублях, 0,5–1,21% — в долларах, 0,15% — в евро.

По словам директора направления «Юниор» Бинбанка Юлии Попович, открытие вкладов для несовершеннолетних клиентов — это единичные случаи. Подобные депозиты открываются по инициативе родителей (а также бабушек, дедушек). «Как правило, это длинные вклады, срок которых — не менее года, — рассказывает Попович. — Обычно их цель — накопление к совершеннолетию ребенка, скажем, на обучение». Одновременно гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова считает, что из-за низких процентных ставок любой вклад сегодня подходит для накопления денег на краткосрочные цели, сроком на год-два. «Вклад — это инструмент, который не способен обогнать реальную инфляцию, — рассуждает она.

Получается, что ребенок в 18 лет получает доступ к капиталу, который точно не прирастет, а скорее даже сократится». По мнению Смирновой, гораздо удобнее открыть вклад на себя и иметь доступ к этим деньгам в любой момент. «Всегда можно объяснить ребенку, что это его вклад и вместе с ним пополнять его, — говорит она. — В этой ситуации ребенок одновременно учится финансовой грамотности, вовлечен и понимает, что это его личная «копилка».

Пластик для ребенка Среди возможностей банков можно также отметить услугу по выпуску для ребенка пластиковой карты. Она «привязывается» либо к основному счету родителя, либо ребенку открывается отдельный счет, но на имя родителя, который тот может контролировать через свой интернет-банк. «Это делается для того, чтобы обезопасить ребенка (бумажные деньги могут отнять), а также для контроля за его расходами, — рассказывает Евгений Сафонов. — Всегда можно посмотреть, на что ребенок потратил деньги». Кроме того, по словам банкира, это возможность гибкого управления лимитами. Например, можно ограничить сумму, которую ребенок может потратить в течение дня. Кроме того, родитель при желании может ограничить возможность ребенка расплачиваться картой в интернете. Согласно статистике Бинбанка, среди их клиентов не более 5% устанавливают для своих детей лимиты, а средний остаток на счете ребенка в этом банке — 2300 руб. Каждый банк обычно сам устанавливает, с какого возраста выпускать карты детям. Например, в Бинбанке детскую карту можно выпустить уже шестилетнему ребенку, в Сбербанке — семилетнему, а в Промсвязьбанке — для ребенка от 12 лет. Кстати, в отличие от вклада эта услуга более популярна. Юлия Попович из Бинбанка рассказала, что подобные карточные продукты открывают как в индивидуальном порядке, так и централизованно в рамках учебных заведений. В этом случае, если родитель не является клиентом банка,

сначала открывается счет на его имя и выпускается бесплатная карта, а затем на имя ребенка. Опрошенные финансовые консультанты считают, что в использовании ребенком собственной банковской карточки нет ничего плохого или опасного. «Если ребенок действительно уже ходит в магазин и у него есть расходы, то, конечно, я за дополнительную карту», — говорит Наталья Смирнова. Страховые продукты Почти все продукты на рынке личного страхования можно приобрести как для взрослых, так и для детей. Маленьким детям из-за того, что они часто болеют, имеет смысл оформить полис ДМС, поскольку это дешевле, чем обслуживание в платной клинике, отмечают финконсультанты, опрошенные РБК.

5.12. Финансовые пирамиды

В экономическом понимании финансовая пирамида — это организованная схема получения дохода ее участниками за счет привлечения средств новых участников. То есть люди, вступающие в пирамиду сегодня, «обеспечивают» тех, кто пришел туда раньше. Либо все деньги могут аккумулироваться у одного человека — организатора.

Рядовой обыватель сразу вспомнит финансовую пирамиду МММ в России начала 90-х гг., закончившуюся громким крахом с тысячами пострадавших людей. И действительно, в большинстве случаев они маскируются под инвестиционные, благотворительные фонды, компании с товаром, не имеющим реальной стоимости, или просто обещают делать деньги «из воздуха».

Однако и классическая схема ведения бизнеса может привести к финансовой пирамиде. Происходит это, когда владелец просчитывается с прибылью и предприятие уходит в убыток или с трудом покрывает себестоимость. Взятые в кредит или привлеченные от инвесторов деньги не представляется возможным вернуть. Чтобы поддержать бизнес берутся новые кредиты, которыми рассчитываются с прежними должниками. Трактовать это как мошенничество некорректно, такая ситуация ближе к понятию незаконного предпринимательства.

Этой лазейкой часто пользуются мошенники, тщательно прикрывая финансовые пирамиды с целью уйти от ответственности. Бизнес может приносить небольшую прибыль, но если систематически прибавочная стоимость (результат работы компании) меньше выплат доходов, то данный проект является финансовой пирамидой. По сути, большая часть прибыли в этом случае — это денежные средства от новых инвесторов.

Для обозначения обманной схемы это выражение стало применяться в Англии с начала 70-х гг. прошлого века, хотя зародились финансовые пирамиды намного раньше. Первой компанией, работающей по схеме финансовой пирамиды, считается акционерное общество (АО) «Организация Индий» Джона Ло. По плану она должна была инвестировать привлеченные средства в освоение реки Миссисипи. На деле же вложения были минимальными, а большую часть вырученных денег предприимчивый шотландец направлял на покупку государственных облигаций. Фактически он погасил все внешние долги Франции. Ло обещал, что акции купленные сегодня вскоре поднимутся в цене. Из-за ажиотажа уже через полгода стоимость одной бумаги превысила изначальную в несколько раз. Бумажных денег Франция была вынуждена выпускать все больше. Когда объем денежной массы стал огромным, а цена за акции поднялась до невиданных размеров, эта пирамида рухнула. Цены на товары резко поднялись и бумажные деньги в качестве платежа не принимали.

Впоследствии финансовые пирамиды стали периодически появляться и в других странах. Крупную мошенническую схему, связанную с купонами, организовал в 1919г. в США Чарльз Понци. Это был первый аналог современной одноуровневой пирамиды. Она рухнула, так как купоны нельзя было продавать за наличность, а можно только обменивать. Выплаты же первым участникам шли от следующих новичков. В России бум пирамид пришелся на переходный период к рынку в начале 1990-х гг., когда была создано известное АО «МММ» Сергея Мавроди.

Финансовые пирамиды запрещены во многих странах (Канада, Мексика, Германия, Италия, Казахстан, Польша и др.) в том числе и в России (ст.172.2 УК РФ). В ОАЭ и Китае за построение такой структуры предусмотрена даже смертная казнь. Если в стране нет отдельной статьи за финансовые пирамиды, то квалифицироваться такое мошенничество может как незаконное предпринимательство.

Возникновение финансовых пирамид обусловлено рядом изменений в экономике и политике государства. Основные предпосылки:

- свободный рынок ценных бумаг;
- деятельность таких структур не регулируется законом;

- повышение уровня жизни населения;
- умеренная инфляция и стабильный экономический рост;
- переход страны к рыночной экономике;
- появление различных финансовых институтов, предлагающих как сохранить свои сбережения, так и приумножить их;
- отсутствие достоверной информации и неграмотность населения в финансовых вопросах.

Главная цель такой схемы – обогащение организаторов пирамиды за счет притока новых людей. Возможно, в прибыли останутся и те, кто вступил сразу в первые ряды и потом вовремя вывел свои деньги. Вносы участников никуда не вкладываются и идут на вознаграждение верхних уровней, то есть тех людей, кто их пригласил и других вышестоящих над ними по всей цепочке пирамиды. Соответственно, если нынешний вкладчик так же пригласит людей, он получит от них свой доход и т. д. В некоторых моделях возможно присутствие какого-либо товара для прикрытия «бизнеса», но суть от этого не меняется: прибыль в пирамиде получается за счет вложений новых участников.

Распределение средств вступивших членов происходит по разным схемам. Принцип финансовой пирамиды – как можно большее число новичков. Но когда поток вкладчиков уменьшается и выплачивать обещанные деньги становится не из чего, пирамида рушится. Дело в том, что число людей на нашей планете имеет конечное значение. Шансы вернуть свои кровные, не говоря уже об обещанных процентах, есть далеко не у всех. Последние вступившие свои деньги уже вряд ли увидят. Организаторы могут на некоторое время придержать выплаты, а затем собирают все имеющиеся сбережения и скрываются.

Вариаций мошеннических пирамидальных схем существует немало. Суть остается неизменной, а вот способы «пустить пыль в глаза» рядовому гражданину становятся все изощреннее. Рассмотрим 2 наглядных примера:

	Пример 1	Пример 2
Этап 1	Организаторы проводят рекламную кампанию по выращиванию дома цветов, грибов, экзотических растений и т. д. Людям предлагается купить семена и сделать некий «вступительный взнос». Итоговая сумма 4 тыс. руб. Через 3–4 месяца фирма обещает выкупить саженцы за 8 тыс. руб.	Организация представляет себя инвестиционным фондом. Вложить требуется минимум 5 тыс. руб. Необходимо пригласить в проект еще 4 человека и тогда можно получить свою прибыль в размере 10 тыс. руб. При вступлении 6 первых человек прибыль компании на этом этапе составляет 25 тыс. руб.
Этап 2	Слухи об этом быстро распространяются среди населения, и от желающих нет отбоя. Семена активно скупают, а первые вступившие уже получают свою прибыль. На самом деле это деньги от новых покупателей.	Каждый из 6 вступивших приглашает по 4 человека, которые так же вносят 5 тыс. руб. У компании в руках уже: $25 + 6 \cdot 4 \cdot 5 = 145$ тыс. руб. Из них она расплачивается с первыми участниками: $10 \cdot 6 = 60$ тыс. руб. Прибыль компании составит $145 - 60 = 85$ тыс. руб.
Этап 3	В какой-то момент «бум» на эту идею проходит и новых членов пирамиды становится все меньше. Организаторы бесследно исчезают со всеми деньгами. Выясняется, что растения обыкновенные и не стоят заявленных денег. Поэтому много людей не получают ни обещанной прибыли ни вложенных средств.	Участники второго уровня также приглашают по 4 человека, которые вкладывают по 5 тыс. руб. У компании на руках уже $85 + 24 \cdot 4 \cdot 5 = 565$ тыс. руб. Из них она расплачивается со вторыми вкладчиками: $10 \cdot 24 = 240$ тыс. руб. Прибыль компании составит $565 - 240 = 325$ тыс. руб. Рост пирамиды будет экспоненциальным (геометрическая

		прогрессия, когда скорость роста пропорциональна числу участников). Придет время, когда вновь вступившие уже не смогут найти новых участников. Пирамида рухнет, и организаторы «снимают сливки».
--	--	--

Эти описания представлены в упрощенном варианте. Существуют сложные запутанные схемы с наличием реального товара и очень похожие на сетевой маркетинг, который является легальным бизнесом. Живут финансовые пирамиды только за счет притока новых людей: других источников выплаты доходов нет. Крах любой такой организации неизбежен.

Возможно, уже через несколько месяцев после начала работы компания начинает ощущать «дефицит» новых членов. В то же время обязательства растут, и часто среди вкладчиков начинается паника. Они массово начинают продавать «ценные бумаги» если таковые имеются. Или импульсивно принимают решение забрать свои вложения. И если кто-то говорит что смог заработать на пирамиде, то значит, он был в числе первых или хотя бы в середине. Верхушка (организаторы) в любом случае заработает больше. Рано или поздно огромное число участников «кинут», оставив без денег.

Признаки, по которым с большой вероятностью можно утверждать, что бизнес-предложение является финансовой пирамидой:

1. **Высокие проценты и быстрый срок окупаемости.** Доходность выше 30% уже должна насторожить. Не так много законных способов обеспечения такой прибыли, а из тех, что имеются, все обладают средним и высоким уровнем риска. Если компания обещает окупить проект за несколько месяцев или даже недель, то возникает логичный вопрос: почему она ищет вкладчиков среди обычных людей, а не среди крупных бизнесменов и опытных инвесторов?

2. **Большая сумма «вступительного взноса».** Чаще в пределах 5–20 тыс. руб. Однако потом за эти деньги обманутый человек вряд ли пойдет в суд. Этот признак не всегда явно выражен.

3. **Взамен вложенных денег человек может получить товары по завышенной стоимости и не соответствующие заявленным характеристикам либо поддельные ценные бумаги.** Документы, подтверждающие прием денежных средств, не выдаются или человеку вручают договор с указанием, что если инвестиционная стратегия не сработает, то вложенные средства нельзя вернуть.

4. **Акцент компании на пиаре.** Впечатляющие презентации, продукт «ноу-хау», красиво оформленный сайт, убедительные продавцы, рассылки по почте и смс – все это направлено на охват большого количества людей. Встречаются лозунги вроде «Спешите оказаться в числе первых!», «Скорей покупайте прибор, не имеющий аналогов в мире!». При этом реклама размыта: не указывается конкретный товар или способ получения дохода от участия в проекте.

5. **Соккрытие информации о владельцах предприятия, отсутствие лицензии и разрешений на право заниматься финансовой деятельностью.** Однако все это может быть в случае, если фирма оформлена на подставное лицо или зарегистрирована далеко за рубежом. Если же компания вообще отсутствует, а человека приглашают в офис, где ведется только обмен деньгами – это однозначно финансовая пирамида.

6. **Необычный и непонятный план вознаграждений.** Обилие информации, сложные термины и слишком оптимистичные прогнозы должны насторожить.

7. **Косвенно или прямо говорят о необходимости привлечения в проект своих родственников и друзей.** При этом предлагают обучиться специальным психологическим приемам или методам нейролингвистического программирования (НЛП).

8. **Чрезмерная настойчивость организаторов.** Убеждение человека принять решение и отдать деньги «здесь и сейчас», требование подписать расписку о неразглашении коммерческой тайны и обещание легких денег за минимальные усилия.

Все мошеннические пирамидальные схемы по своей структуре подразделяются на 3 вида. Иногда встречаются заверения организаторов, что они создали абсолютно новый проект. Однако при его детальном рассмотрении схема будет принадлежать к одному из трех видов известных на сегодня.

1. Схема Понци (Понзи) – одна из наиболее распространенных и незамысловатых видов финансовых пирамид. Свое название она получила от фамилии известного итальянца, который впервые организовал массовый обман населения.

Создатель привлекает первых участников высокими процентами и гарантированным доходом за небольшой срок. Каждый вступивший не обязан привлекать других людей. Первую прибыль инвесторам он может выплачивать из собственных средств. Когда этот проект становится более раскрученным и число вступивших увеличивается, происходит перекалывание денег – со старыми участниками организатор расплачивается средствами новых. Число желающих вступить неуклонно растет и многие вкладываются повторно.

Продолжительность жизни такой пирамиды зависит от ее популярности. Чаще такие схемы живут от 4 месяцев до 2 лет. Порядка 80–90% вкладчиков остаются в убытке. Примеры финансовых пирамид этого вида: первое АО «МММ» С. Мавроди, инвестиционная компания Б. Мейдоффа, «айфоновая» пирамида в 2011 г. в Москве, проект Б. Танненбаума по инвестициям в лекарства по борьбе со СПИДом, «Властилина», «Хопер-инвест».

2. Многоуровневые финансовые пирамиды. Каждый вступивший платит входной взнос. Эти деньги распределяются по верхним уровням пирамиды: участником, который его пригласил и несколькими вышестоящими. После этого новый вкладчик должен привести в пирамиду несколько человек (обычно от 2 до 5). В явной или скрытой форме ему объясняют, что для заработка в проекте нужны именно новые участники. От них он начнет получать деньги, то есть окупать свои вложения и выходить на прибыль.

По сути, это простое перекалывание денег, так же как и в схеме Понци. По мере роста глубины число участников очень быстро возрастает и уже через 10–15 уровней оно составит все население целой страны. Очевидно, что вкладчики нижних уровней потеряют свои деньги, так как настанет момент, когда приглашать будет некого. Такие люди составляют 85–90% всей финансовой пирамиды. В это время организатор закрывает проект, взяв с него максимум денег. Такие организации долго не живут. Крах (скам) пирамиды наступает через 2–6 месяцев. Для увеличения этого срока организаторы переименовывают название пирамиды и переезжают в другой город для продолжения «работы». Многие уходят в виртуальное пространство для лучшей маскировки. Примеры таких компаний: МММ-2011, МММ-2012, «Бинар», Talk Fusion.

3. Матричные финансовые пирамиды. Эти схемы представляют собой усложненную модификацию многоуровневых пирамид. Обычно присутствует реальный товар (например, золото, серебро, набор средств для похудения и т. д.) хотя может быть и вымышленная «система обучения предпринимателей», которая стоит денег. Эти организации относятся к новым финансовым пирамидам и многие люди искренне верят, что это инвестиции.

При вступлении новый участник подкладывает деньги, попадает в матрицу и ждет заполнения всего уровня. Далее матрица делится на 2 таких же, человек поднимается на уровень выше и должен привести 2 человек, чтобы заполнить часть нижнего уровня. Возможно, пригласивший его участник под №3 слева пообещает, что сам найдет людей вместо него. Вкладчик под №1 получает свое вознаграждение – 7 тыс. Евро (за минусом комиссии) в виде купленного слитка золота, который он может обратно продать компании. По сути, 14 человек скидываются на «подарок» одному.

4. Финансовые пирамиды в интернете. Появление Всемирной паутины предоставило новые возможности для создания и развития пирамид. География охвата потенциальных участников значительно увеличилась, а материальные затраты на рекламу сократились. Отследить движение денег по электронным платежным системам сложнее. Регистрация сайтов происходит часто на вымышленных лиц или так, чтобы данные владельца «не засвечивались». Это затрудняет поиск виртуального мошенника и привлечение его к ответственности.

Крупнейшую финансовую пирамиду в сети Stock Generation организовал С. Мавроди. Под видом азартной игры в этой пирамиде велась торговля акциями виртуальных компаний. Сценарий в чем-то напомнил проект МММ, однако на сайте по многим таким компаниям была оговорка: цены могут идти как вверх, так и вниз. Проработала эта «игра» 2 года, пострадавших насчитывается от 300 тыс. человек до нескольких миллионов.

Масштабными являются и проекты Мавроди МММ-2011, МММ-2012. Была придумана виртуальная валюта «мавро», покупка и продажа которой осуществлялась в первом проекте через руководителей уровней – десятников, сотников,

тысячников и т. д. Во втором проекте (именуемым «касса взаимопомощи») расчеты велись самими участниками между собой напрямую. Когда приток вкладов пошел на убыль стали отмечаться задержки выплат, случаи воровства денег из системы и пирамиды закрывались. Мавроди несколько раз объявлял рестарт, но доверия к нему уже не было и масштабы следующих проектов были куда меньше.

Среди активных пользователей интернета известна пирамида NewPro, предлагающая купить ключ за 99 рублей и привлечь 3 новичков. Далее покупается ключ второго уровня. Однако достичь заветного 28-го уровня нереально. Для этого потребуется более 20 трлн человек. Пирамиды со схожей структурой: SuperProgik, Power MLM, MoneyTrai

5.13. Банковские риски

Банковский риск — присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.).

Рыночный риск — риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Рыночный риск включает в себя фондовый риск, валютный и процентный риски.

Фондовый риск — риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности (ценные бумаги, в том числе закрепляющие права на участие в управлении) торгового портфеля и производные финансовые инструменты под влиянием факторов, связанных как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты.

Валютный риск — риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах.

Процентный риск — риск возникновения убытков вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.

Основные источники процентного риска:

- несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по инструментам с фиксированной процентной ставкой;
- несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по инструментам с изменяющейся процентной ставкой (риск пересмотра процентной ставки);
- изменения конфигурации кривой доходности по длинным и коротким позициям по финансовым инструментам одного эмитента, создающие риск потерь в результате превышения потенциальных расходов над доходами при закрытии данных позиций (риск кривой доходности);
- для финансовых инструментов с фиксированной процентной ставкой при условии совпадения сроков их погашения - несовпадение степени изменения процентных ставок по привлекаемым и размещаемым кредитной организацией ресурсам; для финансовых инструментов с плавающей процентной ставкой при условии одинаковой частоты пересмотра плавающей процентной ставки - несовпадение степени изменения процентных ставок (базисный риск);
- широкое применение опционных сделок с традиционными процентными инструментами, чувствительными к изменению процентных ставок (облигациями, кредитами, ипотечными займами и ценными бумагами и пр.), порождающих риск возникновения убытков в результате отказа от исполнения обязательств одной из сторон сделки (опционный риск).

Операционный риск — риск возникновения убытков в результате несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий.

Риск ликвидности — риск возникновения убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

Страновой риск — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента).

Правовой риск — риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие несоблюдения кредитной организацией требований нормативно-правовых актов и заключенных договоров; допускаяемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (неправильные юридические консультации или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах); несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности кредитной организации).

Риск потери деловой репутации — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Стратегический риск — риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития кредитной организации (стратегическое управление) и выражающихся в неучёте или недостаточном учёте возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности кредитной организации, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности кредитной организации.

5.14. Налоги

Налог — обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налоги следует отличать от сборов (пошлин), взимание которых носит не безвозмездный характер, а является условием совершения в отношении их плательщиков определённых действий.

Взимание налогов регулируется налоговым законодательством.

Совокупность установленных налогов, а также принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, взимания и контроля образуют налоговую систему государства.

В РФ различают налоги трех видов: федеральные, региональные и местные.

Перечень налогов каждого из видов установлен Налоговым кодексом РФ.

Органы государственной власти не вправе вводить дополнительные налоги обязательные отчисления, не предусмотренные законодательством РФ, равно как и повышать ставки установленных налогов и налоговых платежей.

Элементы налога

Прежде чем взимать тот или иной налог, государство в лице законодательных или представительных органов власти в законодательных актах должно определить элементы налога.

Элементы налога – это принципы построения и организации налогов.

К элементам налога относятся:

- налогоплательщик;
- объект налогообложения;
- налоговая база;
- единица обложения;

- налоговые льготы;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления;
- налоговый оклад;
- источник налога;
- налоговый период;
- порядок уплаты;
- срок уплаты налога.

Виды налогов

- Все налоги подразделяются на несколько видов:

Прямые и косвенные налоги

- Налоги делятся на прямые, то есть те налоги, которые взимаются с экономических агентов за доходы от факторов производства и косвенные, то есть налоги на товары и услуги, состоящие в самой цене на предметы потребления.
- Прямыми налогами можно назвать такие, как налог на доходы физических лиц, налог на прибыль и подобные налоги.
- К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы и другие налоги.

Аккордные и подоходные налоги

- Также принято различать аккордные и подоходные налоги.
- Аккордные налоги государство устанавливает вне зависимости от уровня дохода экономического агента.
- Под подоходными налогами же подразумевают налоги, составляющие какой-то определённый процент от дохода.
- Данную зависимость показывает либо предельная ставка налога, которая объясняет, насколько увеличивается налог при увеличении дохода на одну денежную единицу, либо средняя ставка налога: просто отношение суммы взимаемого налога к величине дохода.

Прогрессивные, регрессивные или пропорциональные налоги

- Подоходные налоги сами делятся на три типа:
- Прогрессивные налоги — налоги, у которых средняя налоговая ставка повышается с увеличением уровня дохода. Таким образом, если доход агента увеличивается, то растёт и налоговая ставка. Если же, наоборот, падает величина дохода, то ставка так же падает;
- Регрессивные налоги — налоги, чья средняя ставка налога снижается при увеличении уровня дохода. Это означает, что при увеличении доходов экономического агента, ставка падает, и, наоборот, растёт, если доход уменьшается;
- Пропорциональные налоги — налоги, ставка которых не зависит от величины облагаемого дохода.

Основные функции налогов

Налоги выполняют одновременно четыре основные функции: фискальную, распределительную, регулирующую и контролирующую.

- Фискальная функция налогообложения — основная функция налогообложения. Исторически наиболее древняя и одновременно основная: налоги являются преимущественной составляющей доходов государственного бюджета. Реализация функции осуществляется за счёт налогового контроля и налоговых санкций, которые обеспечивают максимальную собираемость установленных налогов и создают препятствия к уклонению от уплаты налогов. Проще говоря, это сбор налогов в пользу государства. Благодаря данной функции реализуется главное предназначение налогов: формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства. Все остальные функции налогообложения — производные от фискальной функции.
- Распределительная (социальная) функция налогообложения — состоит в перераспределении общественных доходов (происходит передача средств в пользу более слабых и незащищённых категорий граждан за счёт возложения налогового бремени на более сильные категории населения).

- Регулирующая функция налогообложения — направлена на решение посредством налоговых механизмов тех или иных задач экономической политики государства. В рамках регулирующей функции налогообложения выделяют три подфункции: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную.
- Стимулирующая подфункция налогообложения — направлена на поддержку развития тех или иных экономических процессов. Она реализуется через систему льгот и освобождений. Нынешняя система налогообложения предоставляет широкий набор налоговых льгот малым предприятиям, предприятиям инвалидов, сельскохозяйственным производителям, организациям, осуществляющим капитальные вложения в производство и благотворительную деятельность, и т. д.
- Дестимулирующая подфункция налогообложения — направлена на установление через налоговое бремя препятствий для развития каких-либо экономических процессов.
- Воспроизводственная подфункция предназначена для аккумуляции средств на восстановление используемых ресурсов. Эту подфункцию выполняют отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, плата за воду и т. д.
- Контрольная функция налогообложения — позволяет государству отслеживать своевременность и полноту поступлений в бюджет денежных средств и сопоставлять их величину финансовых ресурсов.

Налоговая нагрузка

Уровень налогов страны часто измеряется как общая доля налогов в валовом внутреннем продукте (ВВП).

Под фактической налоговой нагрузкой на экономику понимают долю реально выплаченных обязательных платежей в пользу государства в ВВП страны.

Разница между номинальной и фактической нагрузкой характеризует степень уклонения от налогов. Чем выше номинальная нагрузка — тем выше уклонение.

Под налоговой нагрузкой на предприятие следует понимать отношение суммы налогов и отчислений, реальным плательщиком которых является предприятие, к сумме прибыли предприятия.

Реальным плательщиком налога является тот субъект, который является:

- владельцем объекта налогообложения, когда обязанность уплатить налог возникает при самом факте существования или возникновения объекта налогообложения;
- пользователем объекта налогообложения, когда обязанность уплатить налог возникает только при нахождении объекта в определённых условиях пользования.

Показатель «налоговая нагрузка» в России используется для анализа уровня налогов, уплачиваемых хозяйственным субъектом с целью контроля уровня выплат и выявления субъектов, потенциально уклоняющихся от налогообложения.

«Налоговая нагрузка» рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчётности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Предельное значение показателя устанавливается ежегодно по отраслям народного хозяйства.

5.15. Пенсии

Пенсия — регулярный (ежемесячный или еженедельный) денежный доход, выплачиваемый лицам, которые: достигли пенсионного возраста (пенсии по старости), имеют инвалидность, потеряли кормильца. В зависимости от организации, выплачивающей пенсию, разделяют государственное пенсионное обеспечение и частное.

— В соответствии с федеральным законом №350-ФЗ от 3 октября 2018 года в России начинается постепенное повышение общеустановленного возраста, дающего право на назначение страховой пенсии по старости и пенсии по государственному обеспечению. Изменения будут происходить поэтапно в течение длительного переходного периода, который составит 10 лет и завершится в 2028 году. В результате пенсионный возраст будет повышен на 5 лет и установлен на уровне 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин. В 2018 году пенсионный возраст женщин составлял 55 лет, пенсионный возраст мужчин — 60 лет.

Повышенная индексация пенсий

- С 2019 года законом предусмотрена повышенная индексация страховых пенсий темпами, опережающими прогнозный рост инфляции. Страховые пенсии по старости неработающих пенсионеров в среднем будут расти на 1 тыс. рублей в месяц, или 12 тыс. рублей в год.
- С 1 января 2019 года индексация страховых пенсий составляет 7,05%, что выше показателя прогнозной инфляции по итогам 2018 года. Размер фиксированной выплаты после индексации увеличится до 5334,2 рубля в месяц, стоимость пенсионного балла – до 87,24 рубля. В результате индексации страховая пенсия по старости выросла в среднем по России на 1 тыс. рублей, а ее среднегодовой размер составляет 15,4 тыс. рублей.

Прибавка к пенсии у каждого пенсионера индивидуальна в зависимости от размера получаемой пенсии. Для того чтобы узнать, на сколько с 1 января 2019 года повысится пенсия, необходимо размер получаемой пенсии умножить на 0,0705 (7,05%).

- **Пример** Страховая пенсия по инвалидности неработающего пенсионера составляет 9137 рублей. После индексации с 1 января пенсия увеличится на 644 рубля и составит 9781 рубль. **Другой пример** Страховая пенсия по старости неработающего пенсионера составляет 15437 рублей. После индексации с 1 января пенсия увеличится на 1088 рубля и составит 16525 рублей.

Льготы и гарантии людям предпенсионного возраста

- Для граждан предпенсионного возраста сохраняются льготы и меры социальной поддержки, ранее предоставляемые по достижении пенсионного возраста: бесплатные лекарства и проезд на транспорте, скидка на оплату капремонта и других жилищно-коммунальных услуг, освобождение от имущественного и земельного налогов и прочие.
- С 2019 года для предпенсионеров также вводятся новые льготы, связанные с ежегодной диспансеризацией, и дополнительные гарантии трудовой занятости. В отношении работодателей предусматривается административная и уголовная ответственность за увольнение работников предпенсионного возраста или отказ в приеме их на работу по причине возраста. За работодателем также закрепляется обязанность ежегодно предоставлять работникам предпенсионного возраста два дня на бесплатную диспансеризацию с сохранением заработной платы.
- Право на большинство предпенсионных льгот возникает за 5 лет до нового пенсионного возраста с учетом переходного периода, то есть начиная с 51 года для женщин и 56 лет для мужчин. С 2019 года и далее правом на льготы пользуются женщины 1968 года рождения и старше и мужчины 1963 года рождения и старше.
- Пятилетний срок также актуален, когда при назначении пенсии учитываются одновременно достижение определенного возраста и выработка специального стажа. Это прежде всего относится к работникам опасных и тяжелых профессий по спискам №1, №2 и др., позволяющим досрочно выходить на пенсию. Наступление предпенсионного возраста и права на льготы в таких случаях возникает за 5 лет до возраста досрочного выхода на пенсию при соблюдении одного из условий: выработка требуемого льготного стажа, в случае если человек уже прекратил работу по соответствующей специальности, либо факт работы по соответствующей специальности.
- **Например**, водители общественного городского транспорта при наличии необходимого спецстажа (15 или 20 лет в зависимости от пола) выходят на пенсию в 50 лет (женщины) или 55 лет (мужчины). Это значит, что границы наступления предпенсионного возраста будут установлены для женщин-водителей начиная с 45 лет, а для мужчин-водителей начиная с 50 лет.
- Предпенсионный возраст врачей, учителей и других работников, у которых право на пенсию возникает не с определенных лет, а при выработке специального стажа, наступает одновременно с его приобретением. **Так**, школьный учитель, который в марте 2019 года выработает необходимый педагогический стаж, начиная с этого же момента будет считаться предпенсионером.
- Для тех, у кого пенсионный возраст с 2019 года не поменялся, тоже есть право на предпенсионные льготы за 5 лет до выхода на пенсию. **Например**, у многодетных мам с пятью детьми оно возникает начиная с 45 лет, то есть за 5 лет до обычного для себя возраста выхода на пенсию (50 лет). При определении статуса предпенсионера в подобных случаях учитываются два фактора. Во-первых, основание, дающее право на досрочное назначение пенсии – им может быть необходимое количество детей, инвалидность, стаж на вредном производстве и пр. А во-вторых, непосредственно возраст назначения пенсии, от которого отсчитывается пятилетний период предоставления льгот.
- Исключением, на которое не распространяется правило 5 лет, являются налоговые льготы. Они предоставляются по достижении прежних границ пенсионного возраста. Для большинства россиян это 55 или 60 лет в зависимости от пола, а в случае с досрочно выходящими на пенсию людьми – ранее этого возраста. Например, для северян, которые по прежнему законодательству выходят на пенсию на 5 лет раньше всех остальных, предпенсионным возрастом для получения налоговых льгот соответственно является 50 лет для женщин и 55 лет для мужчин.

Подтверждение предпенсионного статуса Пенсионный фонд России запустил сервис информирования, через который предоставляются сведения о россиянах, достигших предпенсионного возраста. Эти данные используют органы власти, ведомства и работодатели для предоставления соответствующих льгот гражданам.

Например, центры занятости, которые с 2019 года предоставляют предпенсионерам повышенное пособие по безработице и занимаются программами профессионального переобучения и повышения квалификации предпенсионеров.

– Данные ПФР передаются в электронной форме по каналам СМЭВ, через Единую государственную информационную систему социального обеспечения (ЕГИССО) и электронное взаимодействие с работодателями. Справка, подтверждающая статус человека в качестве предпенсионера также предоставляется через личный кабинет на сайте Пенсионного фонда и в территориальных органах ПФР.

Переходный период по повышению пенсионного возраста

– Для постепенного повышения пенсионного возраста предусмотрен длительный переходный период продолжительностью 10 лет (с 2019 по 2028 год). Адаптацию к новым параметрам пенсионного возраста в первые несколько лет переходного периода также обеспечивает специальная льгота – назначение пенсии на полгода раньше нового пенсионного возраста. Она предусмотрена для тех, кто должен был выйти на пенсию в 2019 и 2020 годах по условиям прежнего законодательства. Это женщины 1964–1965 года рождения и мужчины 1959–1960 года рождения. Благодаря льготе пенсия по новым основаниям будет назначаться уже в 2019 году: женщинам в возрасте 55,5 лет и мужчинам в возрасте 60,5 лет.

– В течение всего переходного периода продолжают действовать требования по стажу и пенсионным баллам, необходимым для назначения страховой пенсии по старости. Так, в 2019 году для выхода на пенсию требуется не менее 10 лет стажа и 16,2 пенсионных балла.

– Повышение пенсионного возраста не распространяется на пенсии по инвалидности – они сохраняются в полном объеме и назначаются людям, потерявшим трудоспособность, независимо от возраста при установлении группы инвалидности.

– По итогам переходного периода, начиная с 2028 года и далее, женщины будут выходить на пенсию в 60 лет, мужчины – в 65 лет.

У кого не меняется возраст выхода на пенсию

– Прежний возраст выхода на пенсию сохраняется у большинства граждан, имеющих право досрочного назначения пенсии. К ним, в частности, относятся:

1. Лица, кому пенсия назначается ранее общеустановленного пенсионного возраста в связи с работой в тяжелых, опасных и вредных условиях труда, за которые работодатели уплачивают дополнительные страховые взносы на пенсию по специальным тарифам. А именно лица, занятые:

– на подземных работах, работах с вредными условиями труда и в горячих цехах – *мужчины и женщины*;

– в тяжелых условиях труда, в качестве рабочих локомотивных бригад и работников, непосредственно осуществляющих организацию перевозок и обеспечивающих безопасность движения на железнодорожном транспорте и метрополитене, а также в качестве водителей грузовых автомобилей в технологическом процессе на шахтах, разрезах, в рудниках или рудных карьерах – *мужчины и женщины*;

– в текстильной промышленности на работах с повышенной интенсивностью и тяжестью – *женщины*;

– в экспедициях, партиях, отрядах, на участках и в бригадах непосредственно на полевых геолого-разведочных, поисковых, топографо-геодезических, геофизических, гидрографических, гидрологических, лесоустроительных и изыскательских работах – *мужчины и женщины*;

– в плавсоставе на судах морского, речного флота и флота рыбной промышленности (за исключением портовых судов, постоянно работающих в акватории порта, служебно-вспомогательных и разъездных судов, судов пригородного и внутригородского сообщения), а также на работах по добыче, обработке рыбы и морепродуктов, приему готовой продукции на промысле – *мужчины и женщины*;

– на подземных и открытых горных работах, включая личный состав горноспасательных частей, по добыче угля, сланца, руды и других полезных ископаемых и на строительстве шахт и рудников – *мужчины и женщины*;

– в летном составе гражданской авиации, на работах по управлению полетами воздушных судов гражданской авиации, а также в инженерно-техническом составе на работах по обслуживанию воздушных судов гражданской авиации – *мужчины и женщины*;

– на работах с осужденными в качестве рабочих и служащих учреждений, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы – *мужчины и женщины*;

– в качестве трактористов-машинистов в сельском хозяйстве и других отраслях экономики, а также в качестве машинистов строительных, дорожных и погрузочно-разгрузочных машин – *женщины*;

- в качестве рабочих, мастеров на лесозаготовках и лесосплаве, включая обслуживание механизмов и оборудования – *мужчины и женщины*;
 - в качестве водителей автобусов, троллейбусов, трамваев на регулярных городских пассажирских маршрутах – *мужчины и женщины*;
 - в качестве спасателей в профессиональных аварийно-спасательных службах и формированиях – *мужчины и женщины*.
2. Лица, которым пенсия назначается ранее общеустановленного пенсионного возраста по социальным мотивам и состоянию здоровья:
- женщина, родившая пять и более детей и воспитавшая их до 8 лет;
 - женщина, родившая двух и более детей, при наличии необходимого страхового стажа и стажа работы на Крайнем Севере или в приравненных районах;
 - один из родителей инвалида с детства, воспитавший его до 8 лет, – *мужчины и женщины*;
 - опекун инвалида с детства, воспитавший его до 8 лет, – *мужчины и женщины*;
 - инвалид вследствие военной травмы – *мужчины и женщины*;
 - инвалид по зрению, имеющий первую группу инвалидности, – *мужчины и женщины*;
 - гражданин с гипопизарным нанизмом (лилипуг) и диспропорциональный карлик – *мужчины и женщины*;
 - рыбак, оленевод или охотник-промысловик, постоянно проживающий на Крайнем Севере или в приравненных районах – *мужчины и женщины*.
3. Лица, которым пенсия назначается ранее общеустановленного пенсионного возраста в связи с радиационными или техногенными катастрофами, включая катастрофу на Чернобыльской АЭС, катастрофу на химическом предприятии «Маяк», аварии на производственном объединении «Маяк» и сбросы радиоактивных отходов в реку Теча, а также в связи с радиационным воздействием вследствие ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне – *мужчины и женщины*.
1. Лица, которым пенсия назначается ранее общеустановленного пенсионного возраста в связи с работой в летно-испытательном составе, а также в связи с летными испытаниями и исследованиями опытной и серийной техники: авиационной, аэрокосмической, воздухоплавательной и парашютно-десантной – *мужчины и женщины*.

Какие изменения предусмотрены для пенсионеров

- Повышение пенсионного возраста не затрагивает нынешних пенсионеров. Все, кому до 2019 года уже назначен любой вид пенсии, продолжат получать положенные выплаты в соответствии с приобретенными правами и льготами. Повышение пенсионного возраста позволит уже с 2019 года обеспечить более высокий рост пенсий неработающих пенсионеров за счет индексации, превышающей уровень инфляции (в соответствии с Указом Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года).

Повышение пенсий сельских пенсионеров

- С 2019 года жители села имеют право на повышенную фиксированную выплату к страховой пенсии по старости или по инвалидности. Право на 25-процентную надбавку к фиксированной выплате предоставляется при соблюдении трех условий: наличие не менее 30 лет стажа в сельском хозяйстве, проживание на селе и отсутствие оплачиваемой работы.
- Прибавка к пенсии сельских пенсионеров с 1 января 2019 года составляет 1,3 тыс. рублей в месяц, у получателей пенсии по инвалидности, имеющих третью группу, – 667 рублей в месяц.
- Специально обращаться в Пенсионный фонд России за перерасчетом пенсии не требуется, он происходит автоматически по сведениям выплатного дела. При этом пенсионер вправе в любое время представить документы, необходимые для перерасчета.
- При подсчете стажа, дающего сельским пенсионерам право на повышенную фиксированную выплату, учитывается работа в колхозах, совхозах и других сельскохозяйственных предприятиях и организациях при условии занятости в животноводстве, растениеводстве и рыбоводстве. Например, в качестве агрономов, трактористов, ветеринаров, пчеловодов и др. – всего более 500 профессий.
- Работа, которая выполнялась до 1992 года в российских колхозах, машино-тракторных станциях, межколхозных предприятиях, совхозах, крестьянских хозяйствах, сельскохозяйственных артелях, включается в сельский стаж вне зависимости от наименования профессии, специальности или занимаемой должности.

Возраст выхода на пенсию северян

– Жители Крайнего Севера и приравненных местностей имеют право досрочного выхода на пенсию на 5 лет раньше общеустановленного пенсионного возраста. Это право сохраняется у северян и в дальнейшем. Вместе с тем возраст досрочного выхода на пенсию у жителей Севера поэтапно повышается на 5 лет: с 50 до 55 лет у женщин и с 55 до 60 лет у мужчин.

– Минимально необходимый северный стаж для досрочного назначения пенсии при этом не меняется и по-прежнему составляет 15 календарных лет в районах Крайнего Севера и 20 календарных лет в приравненных местностях. Требования по страховому стажу аналогично не меняются и составляют 20 лет для женщин и 25 лет для мужчин.

– Переходный период по повышению пенсионного возраста северян продлится, как и у всех, в течение 10 лет – с 2019 по 2028 год. На первом этапе повышение возраста затронет женщин 1969 года рождения и мужчин 1964 года рождения. При этом северяне, которым пенсия по старому законодательству должна была быть назначена в 2019–2020 годах, также имеют право на льготу по выходу на полгода раньше нового пенсионного возраста.

– К примеру, мужчина 1965 года рождения (июль), имеющий 30 лет стажа работы на севере и 35 лет страхового стажа, выйдет на пенсию в январе 2022 года в возрасте 56,5 лет.

– По итогам переходного периода в 2028 году в возрасте 55 лет выйдут на пенсию женщины-северяне 1973 года рождения и в возрасте 60 лет мужчины-северяне 1968 года рождения.

При этом переходный период по повышению пенсионного возраста также применяется в тех случаях, когда северный стаж выработан не полностью и происходит снижение возраста назначения пенсии за каждый отработанный год в северном регионе.

– **Пример** Женщина 1970 года рождения (март), имеющая 11 лет стажа на севере и 18 лет страхового стажа, по старому законодательству должна была выйти на пенсию в июле 2021 года в возрасте 51 года и 4 месяцев. Учитывая, что в 2021 году пенсионный возраст будет повышен на три года, женщина сможет выйти на пенсию в июле 2024 года по достижении 54 лет и 4 месяцев.

– Некоторым северянам тем не менее адаптироваться к новому пенсионному возрасту не придется, поскольку для них он повышен не будет. Изменения не коснутся малочисленных коренных народов Севера, которые в зависимости от пола выходят на пенсию в 50 или 55 лет, а также северянок, воспитавших двух и более детей, – при наличии необходимого северного и страхового стажа пенсия им положена начиная с 50 лет.

Назначение пенсии врачам, учителям и артистам

– Для работников, которым пенсия назначается не по достижении пенсионного возраста, а после приобретения необходимой выслуги лет (специального стажа), сохраняется право досрочного выхода на пенсию. К таким работникам относятся педагоги, врачи, артисты балета, цирковые гимнасты, оперные певцы и некоторые другие. Минимально необходимый спецстаж для назначения пенсии при этом не увеличивается и в зависимости от конкретной профессии, как и раньше, составляет от 25 до 30 лет.

– Вместе с тем начиная с 2019 года выход на пенсию работников перечисленных профессий определяется с учетом переходного периода по повышению пенсионного возраста. В соответствии с ним назначение пенсии врачам, учителям и артистам постепенно переносится с момента выработки специального стажа. При этом они могут продолжать трудовую деятельность после приобретения необходимой выслуги лет либо прекратить работу.

– **Пример** Для выхода на пенсию сельским медицинским работникам требуется 25 лет выслуги в учреждениях здравоохранения независимо от возраста и пола. Если сельский врач выработает необходимый стаж в сентябре 2021 года, пенсия ему будет назначена в соответствии с общеустановленным переходным периодом по повышению пенсионного возраста – через 3 года, в сентябре 2024-го.

Возраст выхода на пенсию госслужащих

Для государственных гражданских служащих всех уровней власти (федеральных, региональных и муниципальных) переход к новым значениям пенсионного возраста происходит поэтапно. Вплоть до 2021 года повышение возраста составляет по полгода в год, далее темп синхронизируется с общим темпом повышения пенсионного возраста в стране и начинает расти по году. Мужчины-госслужащие к 2028 году будут выходить на пенсию в 65 лет, женщины-госслужащие начиная с 2034 года будут выходить на пенсию в 63 года.

Помимо этого, для всех федеральных госслужащих начиная с 2017 года повышаются требования к минимальному стажу гражданской или муниципальной службы, позволяющему получать государственную пенсию за выслугу лет. Каждый год указанный стаж растет на полгода (с 15 лет в 2016 году) до тех пор, пока не достигнет 20 лет в 2026 году.

С учетом всех изменений страховая пенсия госслужащим назначается в 2019 году по достижении 56 лет (для женщин) и 61 года (для мужчин). Пенсия за выслугу лет назначается при наличии 16,5 лет стажа на госслужбе.

Назначение социальной пенсии

- Изменения в пенсионной системе, вступающие в силу с 2019 года, не затрагивают социальную пенсию по инвалидности и по потере кормильца, которые назначаются безотносительно к общеустановленному пенсионному возрасту. Как и в случае со страховой пенсией, в отношении пенсий по государственному обеспечению полностью сохраняется право людей, потерявших трудоспособность из-за инвалидности, обратиться за назначением пенсии независимо от возраста.
- Возраст, по достижении которого возникает право на социальную пенсию по старости, повышается на 5 лет в соответствии с поэтапным переходным периодом. К 2028 году мужчинам социальная пенсия по старости будет назначаться по достижении 70 лет, женщинам – по достижении 65 лет.

Новые основания для досрочного выхода на пенсию

Досрочное назначение пенсии за длительный стаж

- Предусматривается новое основание для граждан, имеющих большой стаж. Женщины со стажем не менее 37 лет и мужчины со стажем не менее 42 лет смогут выйти на пенсию на два года раньше общеустановленного пенсионного возраста, но не ранее 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин.

Досрочное назначение пенсии многодетным женщинам с тремя и четырьмя детьми

- Многодетные женщины с тремя и четырьмя детьми получают право досрочного выхода на пенсию. Если у женщины трое детей, она сможет выйти на пенсию на три года раньше нового пенсионного возраста с учетом переходных положений. Если у женщины четверо детей – на четыре года раньше нового пенсионного возраста с учетом переходных положений.
- При этом для досрочного выхода на пенсию многодетным женщинам необходимо выработать в общей сложности 15 лет страхового стажа.

Досрочное назначение пенсии безработным гражданам

- Для граждан предпенсионного возраста сохраняется возможность выйти на пенсию раньше установленного пенсионного возраста при отсутствии возможности трудоустройства. Пенсия в таких случаях устанавливается на два года раньше нового пенсионного возраста с учетом переходного периода.
- Помимо этого, для граждан предпенсионного возраста с 1 января 2019 года увеличивается максимальный размер пособия по безработице с 4900 рублей до 11280 рублей. Период такой выплаты устанавливается в один год.

Выплата пенсионных накоплений

- Вступившие в силу изменения в пенсионном законодательстве не меняют правил назначения и выплаты пенсионных накоплений. Пенсионный возраст, дающий право на их получение, остается в прежних границах – на уровне 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Это распространяется на все виды выплаты пенсионных накоплений, включая накопительную пенсию, срочную и единовременную выплаты. Как и раньше, пенсионные накопления назначаются при наличии минимально необходимых пенсионных баллов и стажа: в 2019 году это 16,2 балла и 10 лет соответств~~енно~~енно.