

Совместный проект Министерства финансов Российской Федерации и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

# ФИНАНСЫ И ЖУРНАЛИСТ: инструкция по применению

Методическое пособие для журналистов, работающих с финансовыми темами.



**Дружи  
с финансами**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ  
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

[vaifinansy.rf](http://vaifinansy.rf)

**Москва, 2018**

# Оглавление

<b>1. Как рассказывать о финансах: основные принципы и подходы</b> .....	6
<b>2. «Dos» и «Dont's»:</b> что нужно делать и что нельзя при подготовке медиа-материалов по финансовой грамотности .....	13
2.1. Приоритеты целей: социальный интерес доминирует над деловым .....	13
2.2. Язык финансовой журналистики .....	15
2.3. Моральный аспект .....	18
2.4. Pro et contra: принцип дуализма в подаче финансовой информации и работа со спикерами.....	20
2.5. Мифы финансового рынка .....	23
2.6. Инструменты финансовых медиа-материалов.....	32
2.7. Исходный материал: базовые данные, источники информации, библиография, ресурсы .....	37
<b>3. «Главные темы»</b> .....	46
3.1. Ландшафт финансового рынка России: общий контур .....	46
3.2. Основные понятия финансового рынка России.....	47
3.3. Защита прав потребителей финансовых услуг.....	76
3.4. Регулирование финансового рынка в России.....	82
<b>4. Максимы: двадцать цитат о деньгах и финансах</b> .....	84



Это издание предназначено для журналистов.

Для той масштабной общественной силы, которая во многом определяет настроение общества, векторы его интересов, уровень его восприимчивости к тем или иным темам и проблемам. Силы, которая способна стать союзником или шлагбаумом на пути самых различных государственных или общественных инициатив.

Сила предполагает ответственность. В случае, о котором пойдет речь далее, это ответственность за благополучие, экономическое процветание, безопасность и эмоциональное состояние нашей страны.

Поскольку речь пойдет о финансах.

---

Взаимоотношения общества и финансов – глобальная социальная проблема. Причем проблема многоаспектная, затрагивающая экономику, социум, образование, право и современную субкультуру.

Традиционно подразумевалось, что финансы – это лишь одна из отраслей, «разделов» экономики. Но реально – это единственная экономическая категория, к которой не только причастны все без исключения жители страны, но которая определяет их быт, семейную атмосферу, профессиональную и творческую самореализацию, влияние на потребление, а через него – на экономику. Это делает всех нас причастными к теме финансов.

Для России это тем более актуально, что долгое время мы жили в обществе, где экономические категории игнорировались, подавлялись идеологическими императивами. В нашей стране не было субкультуры накопления, обогащения. Не было и присущих ей минусов – рисков, угроз финансовых потерь. Во многом это сделало нас чрезвычайно уязвимыми перед рисками финансовых рынков.

Как следствие – перед российским обществом поставлена глобальная задача повышения финансовой грамотности.

Первые работы в этом направлении начались в 2008–2012 годах.

5 сентября 2017 года принята Стратегия повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации. Этот документ рассчитан до 2023 года и нацелен на увеличение численности финансово образованных граждан. Это первый стратегический документ подобного масштаба в сфере финансовой грамотности в Российской Федерации, который призван обеспечить координацию и системное партнерство между всеми заинтересованными участниками – Минфином России, Банком России, региональными властями, бизнес-сообществом, педагогическим сообществом.

Цель стратегии – создание основ для формирования финансово грамотного поведения населения как необходимого условия повышения уровня и качества жизни граждан.

**Задачи стратегии:**

- Повышение охвата аудитории, качества финансового образования и информированности населения.
- Обеспечение необходимой институциональной базы и методических ресурсов образовательного сообщества.
- Разработка механизмов взаимодействия государства и общества для обеспечения повышения финансовой грамотности.

Без средств массовой информации выполнение таких задач практически невозможно.

Именно поэтому авторы и издатели этой книги обращаются к журналистам.

**Мы надеемся:**

- представить вам основные контуры финансового рынка и его влияния на экономику и общество;
- обозначить значение пространства коммуникаций, которое может использоваться как наиболее эффективный инструмент в процессе повышения финансовой грамотности;
- показать основные проблемы и мифы, существующие на финансовом рынке и оказывающие влияние на финансовое поведение людей.

В свою очередь, отдавая дань уважения всем журналистам, участвующим в этой работе своим творческим трудом, мы хотели бы помочь в анализе и систематизации тех огромных информационных потоков, которые связаны с проблематикой финансового рынка.

Рабочая группа издания надеется, что представленная вашему вниманию работа будет полезна в вашей профессиональной деятельности.

# 1. Как рассказывать о финансах: основные принципы и подходы

Очень часто перед журналистами, которые взялись писать или уже пишут на финансовые темы, встает этот вопрос: «Как рассказывать о финансах?»

Сам по себе, в отрыве от контекста финансовой тематики, вопрос кажется слишком общим – ведь точно с таким же вопросом можно подойти к любой тематике, освещаемой в СМИ. В случае с финансами задача усложняется ввиду нескольких факторов:

**1.** Многие инструменты, механизмы, расчеты и суть операций финансовой индустрии слишком сложны, что вызывает затруднения в передаче информации широкой аудитории доступным языком.

**2.** В отличие от мировой дипломатии или сырьевого рынка, практически любую информацию о финансовой индустрии читатель может «апробировать на себе».

**3.** Финансовый рынок несет значительную долю рисков, поэтому такая «апробация на себе», если она основана на искаженном представлении из-за некорректной работы СМИ, приводит к вполне конкретным как материальным, так и моральным потерям людей.

**4.** Финансовый рынок (опять же, в отличие от очень многих индустрий) является рынком с повышенной информационной чувствительностью, и для журналиста, пишущего на финансовые темы, очень актуальным становится врачебный принцип «Не навреди»

**5.** Интересы участников финансового рынка и потребителей финансовых услуг могут не во всем совпадать: в чем-то основываться на принципе компромисса, а иногда – вообще быть диаметрально противоположными, противоречить друг другу. Поэтому вектор применения принципа «Не навреди» не всегда однозначно ясен. Часто возникает вопрос-дилемма: кому именно «не навредить» – участникам рынка или потребителям их услуг?

Эти пять тезисов и делают ответ на вопрос «Как рассказывать о финансах?», довольно сложным.

Каждый журналист, так или иначе, ищет свой, продиктованный опытом, знаниями, экономическими, профессиональными и этическими убеждениями ответ на этот вопрос. Но для более четкой триангуляции в пространстве «СМИ – аудитория – финансовый рынок» может быть удобным обратиться к стратегии повышения финансовой грамотности, принятой в России.

Стратегия определяет понятие «Финансово грамотный гражданин» следующим образом:

«Финансово грамотный гражданин» должен как минимум:

- следить за состоянием личных финансов;
- планировать свои доходы и расходы;
- формировать долгосрочные сбережения и финансовую «подушку безопасности» для непредвиденных обстоятельств;
- иметь представление о том, как искать и использовать необходимую финансовую информацию;
- рационально выбирать финансовые услуги;
- жить по средствам, избегая несоразмерных доходов долгов и неплатежей по ним;
- знать и уметь отстаивать свои законные права как потребителя финансовых услуг;
- быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;
- знать о рисках на рынке финансовых услуг;
- знать и выполнять свои обязанности налогоплательщика;
- вести финансовую подготовку к жизни на пенсии.

Важной составляющей финансово грамотного поведения является способность гражданина осуществлять долгосрочное планирование личных финансов (финансов домохозяйства) на всех этапах жизненного цикла.

Если экстраполировать эти позиции на вопрос «Как рассказывать о финансах?», то, по сути, вот принципиальный «скелет» финансовой информации формата В2С.

Даже беглый взгляд позволяет четко увидеть:

создание материалов, связанных практически с любым видом финансовых продуктов или любым типом участника финансового рынка, затрагивает хотя бы часть из вышеперечисленных критериев.

Попробуем сконструировать типичные примеры:

Тема медиаматериала	Какие критерии финансово грамотного гражданина следует иметь в виду	Почему?
О кредитах или займах	<ul style="list-style-type: none"> <li>– следить за состоянием личных финансов;</li> <li>– планировать свои доходы и расходы;</li> </ul>	Чрезмерное кредитование без учета состояния личных финансов, ведения личной «бухгалтерии», как правило, приводит к «долговому рабству».
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– иметь представление о том, как искать и использовать необходимую финансовую информацию;</li> <li>– рационально выбирать финансовые услуги;</li> </ul>	При существующем многообразии продуктов на кредитном рынке правильно организованный поиск информации может дать существенную экономию на расходах по погашению кредита или займа.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– жить по средствам, избегая несоразмерных доходов, долгов и неплатежей по ним;</li> </ul>	Правильно и четко организованная система погашения кредитов позволяет сделать кредитование комфортным и минимально сужающим ваши потребительские возможности.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать и уметь отстаивать свои права как потребителя финансовых услуг;</li> <li>– быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;</li> <li>– знать о рисках на рынке финансовых услуг.</li> </ul>	На кредитном рынке могут быть нарушения ваших прав (чрезмерная переплата, ограничение возможности досрочного погашения, скрытые комиссии, навязанные услуги).
О новом виде инвестирования – крауд-фандинге	<ul style="list-style-type: none"> <li>– быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;</li> </ul>	Все инновационные инструменты финансового рынка на этапе становления, как правило, активно используются мошенниками.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– знать о рисках на рынке финансовых услуг.</li> </ul>	Инвестиции всегда представляют собой сочетание определенного уровня потенциальной доходности и определенного уровня рисков. Без умения правильно соотносить эти факторы, инвестирование обречено на неудачу.



<p>О фондовом рынке или рынке форекс</p>	<p>– формировать долгосрочные сбережения и финансовую «подушку безопасности» для непредвиденных обстоятельств;</p>	<p>Любые инвестиции в наиболее рискованные сегменты финансового рынка комфортны только при условии, что, помимо инвестиций, у вас есть и сбережения, и вы понимаете разницу между этими понятиями. Формирование финансовой «подушки безопасности» может быть основано на сбережениях (ввиду отсутствия или минимизации рисков) и не может быть основано на инвестициях.</p>
	<p>– знать и уметь отстаивать свои законные права как потребителя финансовых услуг;</p>	<p>Для работы в сегментах активного инвестирования необходимо обладать определенным уровнем компетентности в части прав и обязанностей инвестора, а также механизмов и институтов, защищающих его интересы.</p>
	<p>– быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;</p>	<p>Инструменты активного инвестирования довольно часто используются мошенниками ввиду более слабой защищенности (в сравнении с инструментами сбережений) и особой привлекательности (ввиду потенциально высокой прибыльности) этих инструментов для неопытных потребителей.</p>
	<p>– знать о рисках на рынке финансовых услуг.</p>	<p>Инвестиции всегда представляют собой сочетание определенного уровня потенциальной доходности и определенного уровня рисков. Без умения правильно соотносить эти факторы, инвестирование обречено на неудачу.</p>
<p>О нарушении прав и интересов потребителей финансовых услуг</p>	<p>– иметь представление о том, как искать и использовать необходимую финансовую информацию;</p> <p>– знать и уметь отстаивать свои законные права как потребителя финансовых услуг;</p>	<p>Для того, чтобы четко определить нарушены ваши права или нет, квалифицировать хотя бы предварительно суть такого нарушения и определить, что делать и куда обращаться, необходимо иметь общее представление о том, где находится та или иная финансовая информация, какие институты и инструменты защиты прав потребителя финансовых услуг существуют (подразделения государственных органов, общественные объединения и т.п.)</p>

	– быть способным распознавать признаки финансового мошенничества;	Очень часто вы можете понести на финансовом рынке ущерб, но он является объективным, а не злонамеренным и не связанным с нарушением ваших прав. Просто пример – мифологизация представления о «финансовой пирамиде». Главный признак «финансовой пирамиды», вопреки общепринятому представлению, – это не обещание высокого дохода, а обещание <b>гарантии</b> высокого дохода. Высокий доход возможен во многих сферах финансового рынка, но не может быть гарантирован и связан с высокими рисками.
	– знать о рисках на рынке финансовых услуг.	Финансовая потеря гражданина не всегда связана с нарушением его прав и интересов. Чтобы четко отделять объективные потери от злонамеренных необходимо иметь представление о рисках на рынке финансовых услуг.

Вышеприведенная таблица, разумеется, не является обязательным лекалом для журналиста, пишущего на финансовые темы. Но он должен, что называется, «держать в уме» представление о тех знаниях и тех основных компетенциях, которые в идеале должны формироваться у его аудитории при освещении той или иной темы.

Писать о биржевых брокерах как о «пирамидах», потому что у них возможен высокий доход – непрофессионально.

Писать о сверхприбыльности инвестиций без указания на риски – непрофессионально, потому что читатель не сможет оценить соотношение возможных приобретений и потерь.

Писать о кредитовании без учета необходимости планирования своих финансов – непрофессионально, потому что этот подход приводит к закредитованности населения и «долговому рабству».

Писать о плюсах активных инвестиций без указания на необходимость иметь финансовую «подушку безопасности» – непрофессионально, потому что инвестиции могут оказаться убыточными

и не всегда могут быть мобилизованы на форс-мажорные цели инвестора в любой момент.

Поэтому это нехитрое «упражнение» – сопоставить тему и компетенции, которые должны в идеале быть для ее правильного восприятия аудиторией, во-первых, соответствует этическим задачам журналиста, а во-вторых, повышает ценность такого журналистского материала в глазах аудитории.

В данном случае универсальным девизом может быть известная латинская поговорка «Предупрежден – значит вооружен».

Явный или неявный элемент качественного медиа-материала на финансовые темы – **предупреждение**.

Теперь определимся с терминами.

Нелишним для журналиста, работающего с финансовой тематикой, будет четкое представление о том, что есть «финансовая грамотность».

Стратегия повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации дает следующее определение:

**«Финансовая грамотность»** – результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений, и в конечном итоге для достижения финансового благосостояния.

## NOTA BENE

«...В сложном, стремительно движущемся и меняющемся современном мире, где каждую минуту в любой точке могут произойти важные события, разносторонняя эрудиция обязательна для публициста втройне. Владеющий пером, но не слишком знающий журналист рано или поздно поскользнется или будет поставлен в тупик. В критический момент он окажется неспособным к анализу и прогнозу».

**Эрнст Генри, публицист.  
Статья «Заметки публициста».**

**«Финансовое образование»** – процесс, посредством которого потребители финансовых услуг (инвесторы) улучшают свое понимание финансовых продуктов, концепций и рисков и с помощью информации, обучения развивают свои навыки и повышают осведомленность о финансовых рисках и возможностях, делают осознанный выбор в отношении финансовых продуктов и услуг, знают, куда обратиться за помощью, а также принимают другие эффективные меры для улучшения своего финансового положения. В русскоязычной среде под этим понимается скорее просветительская деятельность, и точнее может быть названо финансовым просвещением.

**«Основы финансово грамотного поведения»** – сочетание финансовых знаний, установок, норм и практических навыков, необходимых для принятия успешных и ответственных решений на финансовом рынке, и являющихся результатом целенаправленной деятельности по повышению финансовой грамотности.

## 2. «Dos» и «Dont's»: что нужно делать и что нельзя при подготовке медиа-материалов по финансовой грамотности

Хорошо пишет тот, кто хорошо думает:  
принципы работы журналиста  
с финансовыми темами

### 2.1. Приоритеты целей: социальный интерес доминирует над деловым

Основной принцип журналиста, работающего с финансовыми темами, – социальный интерес доминирует над интересом бизнеса.

Исключение в данном случае может быть только при работе с деловыми изданиями, работающими в формате B2B.

Функция журналиста – информационное сопровождение общественного интереса.

Общественный интерес в нашем случае – финансово-грамотное поведение граждан.

Один из частых соблазнов, возникающих в финансовой журналистике, – встать на сторону интересов бизнеса. Частый аргумент, который журналисты слышат в разговорах с руководителями финансовой организации: «Поймите, мы же не благотворительный фонд, для нас главное – прибыль». Для бизнеса эта позиция в целом верная.

Для общества же прибыль «ограничена» следующими условиями:

- она должна быть **законной**, то есть соответствовать нормам законодательства и финансового регулирования;
- она должна быть **честной**, то есть не создаваться за счет недостаточной компетентности или неопытности потребителей;
- она должна быть **общественно полезной**, то есть не формироваться за счет убытка и потерь другой стороны (принцип «игры с нулевой суммой»).

Принимая «за основу», что для бизнеса главное – прибыль, журналист пропускает ее через эти фильтры, старается разобраться, соответствует ли она этим критериям.

Еще один важный подводный камень, с которым сталкивается финансовый журналист, – участники рынка иногда явно или скрыто исповедуют принцип «Ничего личного – это бизнес».

Казалось бы, это вполне логичная позиция. Однако сущность финансового рынка обусловлена тем, что бизнес на нем, если он касается широкого круга потребителей, работает в формате B2C, – и **всегда имеет социальный характер**.

Финансовый рынок социально чувствительный. Например, проблемы с кредитами способны нанести не только долговременный материальный, но и нематериальный ущерб человеку, семье. Примеры вызванных долгами депрессий, заболеваний, семейных разладов, проблем в воспитании детей и даже кредитных суицидов легко доказывают это.

## NOTA BENE

«...Общество, изгнавшее из своей среды склонность к занятию высшими умственными интересами, общество, подчинившееся молчанию и испугу, – это общество одичалое, живущее наудачу и даже не могущее уяснить себе последствия».

**Михаил Салтыков-Щедрин,  
писатель, редактор журнала  
«Отечественные записки».  
Из статьи «Самодовольная  
современность».**

Отречение от позиции «Ничего личного – это бизнес» на российском финансовом рынке пришло не сразу. Например, на заре кредитного бума в 2005 году ряд известных экспертов и лоббистов банковского рынка предлагали ввести в уголовный кодекс норму уголовной ответственности за невозврат кредита. И ряд СМИ с пониманием транслировали эту позицию обществу. Когда неплательщиков по кредитам стало не 10 тысяч, а 5 миллионов – стало ясно, что «уголов-

ный» подход к проблеме нереален и антисоциален. Сегодня подобную позицию никто не стал бы транслировать и отстаивать публично.

Миссия СМИ – защита интересов общества. Для финансового рынка это означает, что СМИ пропускает интересы финансовой индустрии через 3 основных «фильтра соответствия» интересам общества:

- законность,
- честность,
- общественная полезность.

## 2.2. Язык финансовой журналистики

Важный вопрос: «Каким должен быть язык финансовой журналистики? Есть ли вообще особый язык финансовой журналистики?»

Верных ответа на этот вопрос два. Первый: «Да, есть». Второй: «Нет, особого языка нет».

Парадокс? Только на первый взгляд.

Финансовая индустрия – конструкция весьма сложная, специфическая, со своим, очень развитым глоссарием. Причем этот глоссарий чрезвычайно разнообразен в каждой из отраслей финансового рынка – банковской, страховой, биржевой, финтеховой.

Поэтому, освещая темы страхового рынка, журналист использует такие понятия как «абандон», «франшиза», «перестрахование», «аварийный комиссар». Рассказывая о фондовом рынке, ему приходится использовать понятия «шорт», «хеджирование», «короткая позиция», «купонный доход». Говоря о финтехе, он не избегнет понятий «блокчейн», «маркетплейс». «биг дата». Повествуя о банках, он сталкивается со «стоимостью фондирования», «нормативом достаточности капитала», «сделками РЕПО», «базельскими стандартами», и т.д. и т.п.

Проблема заключается в том, что у аудитории, даже с высоким уровнем образования, эти понятия не встретят понимания. Точно так же как любой мало-мальски образованный человек будет уверенным, что он знает теорию Дарвина (на уровне «человек произошел от обезьяны»), но абсолютно не разбираться в том, что в биологии называется дивергенцией и конвергенцией видов. То есть, на самом деле **не знает** теории эволюции, а **думает, что знает**.

Для финансового рынка это означает, что потребитель может не знать сути финансового продукта и услуги, но думать, что знает и использовать их во вред себе.

Поэтому задача журналиста – быть «переводчиком с финансового на нормальный».

Как оценить качество такого «перевода»? Это просто: **суть любого термина может быть объяснена простыми, не узкопрофессиональными понятиями**. Если при объяснении одного термина используется другой термин – значит, объяснение некачественно.

Еще один важный момент – сохранять чистоту, ясность и качество языка. Как правило, это напрямую связано с тем, насколько журналист сам разбирается в теме. Недаром в подзаголовок этой главы вынесены знаменитые слова публициста Анатолия Аграновского: «Хорошо пишет не тот, кто хорошо пишет, а тот, кто хорошо думает». Если вы разбираетесь в предмете своего материала, если сами понимаете то, о чем пишете, то – при прочих равных (наличии литературного таланта и профессиональных навыков) – вы сможете ясно и точно изложить суть проблемы, темы, ситуации.

Главная миссия финансового медиа-материала – **удовлетворять** не вкусам профессионального участника рынка, а **интересам широкой аудитории**.

## NOTA BENE

«...Язык живет и меняется, но нельзя допускать, чтобы он менялся к худшему. Не пристало человеку быть рабом стихии. Его долг – спасать от мертвечины все, что ему дорого. Быть рачительным хозяином языка, не дать живой воде его уйти понапрасну в песок.

Каждая реакция, ситуация, каждый обобщенный алгебраический значок канцелярита вытесняют из обихода с полдюжины исконно русских слов, обозначающих конкретные оттенки чувств. Это и есть оборотная сторона канцелярита: язык утрачивает краски, понемногу забываются, выпадают из обихода образные, полновзвучные, незатрепаные слова».

**Нора Галь,**  
**переводчик и редактор.**

В связи с «проблемой языка» у журналиста могут возникнуть два соблазна.

Первый соблазн – делать вид, что он полностью понимает значение того или иного финансового понятия, чтобы «не выглядеть некомпетентным». Подобная «стеснительность» – изъян для финансового журналиста. Лучше уточнить, чем стараться выглядеть знающим, – это закон для журналиста.

Есть два эффективных источника понимания того или иного финансового термина.

Во-первых, эксперты и спикеры, с которыми журналист работает.

Во-вторых, финансовые информационные ресурсы, специальные словари и глоссарии. Для профессионально-



го журналиста использование этих инструментов – обязательное условие качественных материалов.

Второй соблазн – поддаться искушению использовать профессиональные жаргонизмы. На финансовом рынке их достаточно много. Биржевик говорит «поймать лося» вместо «стоп-лосса» или «киви» вместо «австралийский доллар». Банкир говорит о «фин-резе» вместо «финансового результата». Таких примеров множество.

Журналист не должен поддаваться искушению использовать профессиональный жаргон, чтобы выглядеть «своим среди своих». «Своим среди своих» профессиональный журналист старается быть не среди участников рынка, о которых он пишет, а среди аудитории, для которой он пишет. Журналист (кроме СМИ, работающих в формате B2B) – это посол своей аудитории. И от имени этой аудитории он ведет переговоры на родном языке этой аудитории.

Еще один частный, но все же актуальный момент – использование образов. К сожалению, некоторые СМИ при подготовке медиа-материалов на финансовые темы злоупотребляют неинформативными, внешне броскими, но содержательно пустыми заголовками.

Конечно, этот вопрос относится к зоне личного вкуса, однако можно, как минимум, порекомендовать не использовать заголовки, построенные на фразе «Когда финансы поют романсы». К сожалению, объемы использования в российских СМИ этой избитой фразы уже превосходят объемы деятельности всех «финансовых пирамид» вместе взятых.

## NOTA BENE

«...Каждый человек должен так же писать хорошо, как и говорить хорошо. Речь, письменная или устная, характеризует его в большей мере, чем даже его внешность или умение себя держать. В языке сказывается интеллигентность человека, его умение точно и правильно мыслить, его уважение к другим, его «опрятность» в широком смысле этого слова».

**Дмитрий Лихачев,**  
**академик, литературовед.**  
**«Письма о добром и прекрасном».**

### 2.3. Моральный аспект

Короткое методическое пособие для финансовых журналистов – не место для разбора психологическо-лингвистических закономерностей, но проблема финансовых жаргонизмов напрямую связана с проблемой цинизма.

Мы часто видим примеры, как профессиональный жаргонизм используют, чтобы продемонстрировать свою «приобщенность» к тому или иному профессиональному сообществу, своего рода – «Я с этой темой на ты». Видим, как эксперт или журналист, например, называет миллиарды «ярдами». Если в этот момент внимательно присмотреться – становится вдруг видно, что такой человек с цинизмом относится к обсуждаемой тематике.

#### NOTA BENE

«...Вечное искушение, против которого я непрестанно веду изнурительную борьбу, – цинизм.

Самый опасный соблазн: не походить ни на кого. Стремление всегда быть правым – признак вульгарного ума».

**Альбер Камю, писатель.**  
**«Записные книжки».**

Вообще использование жаргонизмов – признак незрелой личности. А **цинизм в финансовой тематике – признак незрелого, поверхностного отношения** к такому социальному явлению как финансовый рынок в целом.

Есть ли на финансовом рынке, в сфере финансовой информации место моральному аспекту?

Безусловно, есть. Возвращаясь к обозначенной выше приоритетности социального интереса над интересом бизнеса, мы не можем не признать, что принципы морали, этических взаимоотношений, принципы справедливости – необходимый оселок для освещения проблем финансового рынка.

Все это не означает, что этические нормы абсолютно подавляют экономический интерес. Это лишь означает, что на финансовом рынке, равно как и в других сферах общественной жизни, идет постоянная выработка компромисса между социальным и деловым интересом. Сделать такой компромисс максимально справедливым – миссия СМИ.

И в этом смысле можно в качестве оселка использовать изречение Горация: «Серебро дешевле золота, золото – нравственных достоинств».

Эта идея – идея моральности финансовой журналистики – не должна превращать живое слово в прокламации и катехизисы. Но она диктует определенный подход – подход уважительного отношения ко всем участникам финансовых процессов, включая потребителей (зачастую финансово неграмотных, непрофессиональных, ошибающихся).

И в то же время такого же уважения требуют профессиональные участники финансового рынка. Журналист в своих подходах к любой финансовой теме не может априори ставить их на позицию «обвиняемых», «спекулянтов», «ростовщиков», «обманщиков».

Дело в том, что при освещении целого ряда проблем (например, проблема навязанных услуг, проблема фондового рынка, проблема жалоб со стороны закредитованных заемщиков) такой соблазн у СМИ возникает. Необходимое профессиональное качество финансового журналиста – умение выслушать обе стороны, уважительно отнестись к аргументам, позициям и интересам сторон (не обязательно разделяя их сущностно). Без такого подхода качественной финансовой журналистики не получится.

## NOTA BENE

«...Ирония – дешевый способ быть умным».

**Виктор Шкловский,**  
**писатель, литературовед.**  
**«Гамбургский счет».**

## 2.4. Pro et contra: принцип дуализма в подаче финансовой информации и работа со спикерами

Важнейший момент для журналистской работы по тематике финансового рынка: здесь как нигде принципиально важно **учитывать принцип дуализма** в подаче финансовой информации. Практически у каждого продукта, услуги, новации финансового рынка есть доводы «pro» и «contra».

### Простейшие модели дуализма:

<b>На рынке появился продукт N.</b>
Довод «pro» – он дает возможность получения высокой прибыли.
Довод «contra» – у него более высокие риски убытка, чем у других схожих продуктов.
<b>Банк N выдает кредит под залог имущества по более низкой ставке, чем обычный потребительский кредит.</b>
Довод «pro» – издержки по обслуживанию этого кредита меньше традиционных.
Довод «contra» – в случае дефолта заемщик теряет имущество, находящееся в залоге.

Для финансового рынка такой подход является особенно актуальным. Поэтому качественная финансовая журналистика исключает декларативные материалы, однозначно описывающие тот или иной продукт, событие или явление (за исключением материалов «на правах рекламы»).

Журналисту, пишущему на финансовые темы, необходимо умение четко оценить тот или иной факт, «просчитать его». В применении к финансовым темам весьма точно высказывание Готфрида Вильгельма Лейбница: «Прежде, чем спорить, давайте считать».

И этот же принцип распространяется на работу со спикерами по финансовым темам. Как правило, для получения максимально объективной «картинки» целесообразно **использовать не одного, а двух**

**и более спикеров**, причем в идеале они не должны представлять одну и ту же либо однородные организации (например, только банки или только регуляторов).

Если речь идет о новации в регулировании – желательно, чтобы оценку давали не только законодатели или чиновники регулятора, но и участники рынка – действующие финансисты.

Если речь идет об изменениях в правилах и нормах работы с массовым клиентом – желательно, чтобы оценку давали не только представители бизнес-структур, но и спикеры общественных организаций, нацеленных на защиту прав потребителей финансовых услуг.

Важно отметить роль спикеров и экспертов в работе с открытыми экономическими данными. Журналист должен быть очень осторожен в трактовке данных статистики, особенно, если речь касается экономических показателей.

Чтобы оценить значение тех или иных экономических показателей, необходимо рассмотреть их во взаимосвязи с другими макроэкономическими данными, и знаний журналиста для этого часто бывает недостаточно. Кроме того, трактовка экономических показателей не всегда будет однозначной (вновь принцип дуализма).

Чтобы журналистский материал представлял собой взвешенный и объективный взгляд на ситуацию, журналистом привлекаются эксперты.

В традициях деловой журналистики использовать мнения минимум двух экспертов, чтобы подача информации не была однобокой. В материалах большого формата используется мнение нескольких экспер-

## NOTA BENE

«...Прежде чем отослать материал в редакцию, я всегда стараюсь представить себе, что человек, о котором я пишу, стоит передо мной, и я говорю ему в глаза то самое, что собираюсь напечатать. Если воображение подсказывает мне, что я охотно повторил бы все, даже, может быть, резче, – я отсылаю рукопись. Если же, наоборот, чувствую, что в глаза кое-что хочется смягчить или выбросить, – я это делаю непременно, потому что не следует в печати быть менее справедливым и деликатным, чем в личных отношениях».

*Из письма Владимира  
Короленко Максиму Горькому.*

тов, особенно, если затронутый в материале вопрос явно носит проблемный или дискуссионный характер.

Эксперт должен обладать авторитетом в той сфере, которая обсуждается в материале. Чаще всего в качестве экспертов для трактовки статистических данных приглашают представителей министерств и ведомств, научных и образовательных учреждений, общественных организаций, профессиональных объединений, юристов, политиков.

Для повышения качества своей работы финансовому журналисту имеет смысл **сформировать «личный экспертный пул»**, который включал бы представителей регуляторов и законодательной власти; участников рынка; представителей организаций, защищающих права потребителей финансовых услуг; представителей профессиональных объединений и сообществ; независимых экспертов и представителей научно-исследовательского сообщества.

Важный психологический аспект: очень часто журналист невольно соглашается со своим собеседником, если тот является для него авторитетом (естественная человеческая реакция). Однако это «согласие» не должно доминировать над материалом. Применение принципа дуализма позволит «обезопасить» журналистский материал от такой тенденциозности.

## 2.5. Мифы финансового рынка

Важнейшим фактором, влияющим на массовое восприятие финансовой информации, являются мифы относительно целого ряда аспектов и свойств финансового рынка.

К сожалению, часто некоторые из этих мифов устойчиво ретранслируются СМИ и искажают представления массовой аудитории о свойствах, рисках и механизмах отрасли.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся мифы:

**Миф 1. Правильно организованное личное финансовое планирование и управление личными и семейными финансами базируется на экономии.**

Рациональное отношение к деньгам на простейшем бытовом уровне состоит в том, чтобы не платить лишнего, получать максимум возможного за обозначенную цену. Причем, в такой идеологии имеют значение как серьезные расходы и финансовые вложения, так и **правильная организация** повседневных мелких расходов. Необходимая оговорка: **под правильной организацией расходов не следует понимать исключительно экономию** – это частая логическая ловушка. Экономия важна, но не может являться абсолютной доминантой в организации личных расходов, поскольку не во всех случаях дает максимальный эффект с точки зрения эффективного использования денег. Этот момент необходимо учитывать при работе СМИ по темам личного финансового планирования.

Некоторые российские СМИ свели организацию специальных рубрик и разделов, посвященных повышению финансовой грамотности, к набору простейших «хозяйственных» советов по организации экономии (например, как экономить на расходах на электроэнергию в жилых помещениях). Такой подход можно оценить как неверную трактовку понятия «финансовой грамотности», которое, как уже говорилось выше, не может быть сведено только к способам экономии.

Простейший пример: клиент банка из соображений экономии выбрал обычную банковскую карту вместо банковской карты премиум-класса. При прочих равных условиях это рациональное решение. Однако если этот клиент активно пользуется продуктами и сервисами, на которые для держателей карт премиум-класса предусмотрены

скидки (например, некоторые супермаркеты, бутики, отели, аренда автомобилей и т.п.), то решение сэкономить на обслуживании банковской карты не является рациональным.

Таким образом, основная идея правильного управления личным финансами – это точность расчетов и рациональность вложений и трат, а не голая экономия.

## **Миф 2. Укрепление валюты – это всегда хорошо, государственный или корпоративный долг – всегда плохо.**

В широкой аудитории бытует убеждение, что качество финансового положения страны определяется более высоким курсом ее валюты. Таким образом, смешиваются понятия «высокий курс» и «крепкий/твердый курс». Этот миф транслируется и в СМИ.

На самом деле «крепкий курс» – это курс валюты, наиболее точно сбалансированный по отношению к платежному балансу страны, расходным обязательствам бюджета, цене инструментов, влияющих на валовой доход страны (например, в случае с Россией – это цены на нефть и газ). Иными словами: рубль после девальвации 2014 года – экономически более «крепкий» рубль, чем рубль до девальвации.

Следует принять во внимание, что многие экономически активные страны ведут последовательную политику снижения курса своей валюты. Например, Япония, Китай, Израиль – за счет валютных интервенций. Суть так называемых «валютных войн» между США и Евросоюзом – в том, что каждая сторона пытается ослабить курс **своей** валюты.

Цель такого снижения – обеспечить своему экспорту более выгодные конкурентные преимущества за счет удешевления стоимости экспортных товаров в пересчете на другие валюты. Например, в Японии произведен некий товар стоимостью 100 иен. На внешнем рынке при курсе 100 иен за 1 доллар он будет стоить 1 доллар; при курсе 120 иен за 1 доллар он будет стоить 83 цента.

При ослаблении курса национальной валюты доходы населения в пересчете на другие валюты падают. Однако производство получает стимул, что позволяет расширять занятость, формировать новые рабочие места. Таким образом, **вопрос о курсе национальной валюты не является однозначным.**

Точно такая же логика в оценке проблемы государственного или корпоративного долга. Долг – это не только обременение для эконо-



мики страны или бизнеса компании, но и индикатор уровня вложений и инвестиций в страну или компанию (в формате займов, облигаций и т.п.). Чрезмерный долг является негативным фактором. Долг, сбалансированный по отношению к объемам ВВП, темпам роста и т.п. – позитивный фактор.

### Миф 3. Мошенники на финансовом рынке.

Еще одна часто мифологизированная тема – мошенничество на финансовом рынке. Наиболее часто встречающейся ошибкой является отсутствие водораздела между мошенничеством и злоупотреблением.

Законная организация, злоупотребляющая неведением или недостаточной компетентностью своих клиентов, и нелегальная организация, осуществляющая незаконные «схемы» на финансовом рынке, – далеко не одно и то же. Журналист должен уметь грамотно расставлять акценты. Важно помнить, что **понятия «несправедливо», «неэтично» и «незаконно» – не абсолютно тождественны.**

Из этого следует, что, например, банк, злоупотребляющий навязыванием платных сервисов, не следует квалифицировать как финансового мошенника. И, наоборот, нелегальная организация, предлагающая свои финансовые услуги (например, привлекающая депозиты населения без наличия соответствующей лицензии), – является мошеннической.

### Миф 4. «Пирамиды» на финансовом рынке.

В новейшей истории финансовые «пирамиды» появились в России в первой половине 90-х годов XX века.

Это мошеннические организации, которые привлекали средства населения, обещая высокий доход. Самыми известными и самыми масштабными стали «МММ», «Хопер-Инвест», «Властилина». Их жертвами стали миллионы людей. Известно, что только в связи с банкротством «МММ» 50 человек покончили с собой.

Принцип работы финансовой «пирамиды» выглядит следующим образом: деньги новых вкладчиков используются для выплаты дохода более ранним вкладчикам, а часть дохода идет организаторам «пирамиды». Поэтому главная цель создателей пирамиды состоит в том, чтобы привлекать как можно больше людей.

«Пирамида» существует до тех пор, пока приток средств от новых вкладчиков превышает расходы на выплату дохода более ранним. Как только приток средств начинает уменьшаться, «пирамида» закрывается, и все активные на этот момент вкладчики теряют вложенные деньги.

## NOTA BENE

«...Еще ни одна эпоха не ставила перед публицистом столько жгучих и неожиданных вопросов и не давала ему такой колоссальный драматический материал, как та, в которой мы живем. Мир движется сквозь небывалый поворот событий, человечество с трудом переводит дыхание. Все меняется, на горизонте – непрекращающиеся вспышки молний. Кажется, будто земной шар переделывается заново. Вся наша жизнь проходит в зоне этой бури и, вероятно, еще долго будет оставаться в ней».

***Эрнст Генри, журналист-международник, публицист.***

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

Такие «пирамиды» новой формации получили название хайп-проектов, от аббревиатуры HIYP, которая расшифровывается как High Yield

Investment Program, что с английского языка переводится как «инвестиционная программа, обеспечивающая высокий доход». Хайп-проект может существовать от 1 дня и до нескольких лет.

В России с 2016 года введена административная ответственность за организацию и рекламу финансовых «пирамид». Физическим лицам грозит штраф от 5 тысяч до 50 тысяч рублей, должностным лицам – от 20 до 100 тысяч рублей, юридическим лицам – от 500 тысяч до 1 миллиона рублей.

Более жесткие меры для создателей финансовых «пирамид» предусматривает Уголовный кодекс РФ: штраф до 1 миллиона 500 тысяч рублей, либо принудительные работы на срок до 5 лет, либо лишение свободы на срок до 6 лет.

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

Однако значительная часть населения не обладает навыком классификации признаков финансового мошенничества («финансовой пирамиды»). К таковым признакам относятся:

- обещание гарантированного высокого уровня прибыли (напомним, что высокий уровень прибыли, во-первых, не может быть гарантирован, во-вторых, связан с высоким уровнем рисков);
- объяснение сверхдоходности неведомыми сверхприбыльными проектами или невнятными «инновациями» (демагогия и расплывчатость описаний);
- отсутствие лицензии или иного права на осуществление финансовой деятельности в тех сферах, которые подразумевают таковые;
- отсутствие внятной коммуникации с клиентами (телефонные линии), качественного сайта, офисов, недолгий срок существования компании или полная анонимность организаторов и непрозрачность работы;
- агрессивная реклама с некорректной информацией, не соответствующей реалиям и универсальным принципам финансового рынка;
- призыв не раздумывать и инвестировать быстро;
- обещание вознаграждения за приведенных вами клиентов (следует иметь в виду, что наличие бонусных и реферальных программ за приведение клиента не всегда является признаком финансовых мошенников, но вкупе с другими вышеперечисленными признаками, скорее всего указывает, на них).

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

Однако следует иметь в виду: сам факт рекламы высокого дохода или реферальных программ – еще не признак «пирамиды». **Главными признаками «пирамиды»** являются, во-первых, гарантия высокого дохода, а во-вторых, то, что организация лишь имитирует работу на финансовом рынке.

## Миф 5. **Инвестиции и сбережения – это синонимы.**

Одно из главных массовых заблуждений, которое зачастую ретранслируют СМИ, – убеждение, что «инвестиции» и «сбережения» – это синонимы, обозначающие различные виды вложения денежных средств с целью получения процентного дохода.

При подготовке материалов на тему инвестиций и сбережений необходимо четко обозначать принципиальную разницу между ними.

**Сбережения** – это вложения в финансовый инструмент, по которому дается гарантия дохода и гарантия защиты. Как правило, доходность в этом случае также четко фиксируется.

Самый распространенный пример сбережений – банковский вклад (депозит). Банк, принимающий депозит, гарантирует выплату определенного процента за определенный период времени. Отсутствие дохода и, тем более, убыточность такого инструмента невозможны (кроме случаев дефолта самого банка).

К числу сбережений также можно отнести вклады в МФО или накопительное страхование.

Плюсы сбережений – высокая надежность и защищенность. Минусы сбережений – относительно невысокий уровень доходности, как правило, сопоставимый с уровнем инфляции.

**Инвестиции** – это вложения в различные финансовые инструменты, результат которых зависит от объективных изменений на рынке (например, вложения в акции, ПИФы, доверительное управление, самостоятельный трейдинг на фондовом рынке, вложения в бизнес и т.п.).

У инвестиций нет гарантированной доходности, напротив, они могут оказаться убыточными.

Плюсы инвестиций – потенциально высокая доходность (на порядок выше доходности сбережений). Минусы инвестиций – высокий уровень рисков.

Могут быть и продукты, стоящие на грани между инвестициями и сбережениями, обладающие определенными признаками и того и другого, – например, государственные облигации.

Как правило, инвестиции используются для наращивания личного капитала, сбережения – для его сохранения.

Поэтому так называемая финансовая «подушка безопасности» должна базироваться на сбережениях и не может зависеть от инвестиций.

#### Миф 6. **Непонимание закона соотношения прибыльности и рисков.**

Одной из главных проблем в восприятии темы инвестиций является непонимание закона соотношения прибыльности и рисков. Эта проблема особенно актуальна для России, в силу, во-первых, патерналистских настроений общества (расчет на контроль со стороны государства, вмешательство государства в форс-мажорные ситуации и помощь со стороны государства в случае потерь), во-вторых, «советская» историческая память о долгом периоде социально-экономического развития по планово-социалистической модели, в которой дефакто исключались рыночные риски.

Упрощенно закон соотношения прибыльности и рисков выглядит так: **чем выше потенциальная прибыльность того или иного финансового продукта или инструмента, тем выше уровень рисков** (убытков, потерь, дефолта и т.п.).

Подробнее об инвестициях и сбережениях – читайте в 3-й главе.

При подготовке медиа-материалов о частных инвестициях журналистам необходимо четко фокусировать внимание на рисках и отсутствии гарантий. К сожалению, в России читатели не всегда четко осознают, что в этой сфере (в отличие от сферы банковских вкладов) гарантий и системы страхования не существует, а уровень потенциальной прибыльности находится в прямой зависимости от уровня потенциальных рисков.

Кроме того, в российском обществе бытует миф, что активные частные инвестиции возможны лишь при наличии крупного капитала. На практике инвестировать на фондовом рынке через сервисы российских брокеров частное лицо может начать с суммы в 10.000 рублей. На «порог входа» на этот рынок также целесообразно акцентировать внимание читателей.

#### Миф 7. **Финансовый бизнес – это «игра с нулевой суммой».**

Очень распространенный миф, бытующий в широкой публике, что финансовый рынок – это «игра с нулевой суммой». Он зиждется

на представлении о финансовом рынке как о некоей замкнутой системе сообщающихся сосудов. Если в одном сосуде прибыло, то в другом – убыло. Иными словами, один участник получает прибыль за счет убытков другого участника. Например, если один трейдер на бирже получил прибыль, значит другой – проиграл (и из проигрыша второго сформировалась прибыль первого). Или банк, выдав кредит, нажил на заемщике, а заемщик, выплачивая и сам кредит, и проценты по нему, – терпит убыток.

Однако заемщик мог инвестировать полученный кредит в свой бизнес и тоже в результате получать прибыль.

Апологеты этого мифа забывают о понятии «прибавочной стоимости», когда-то активно популяризируемом Карлом Марксом. Природа финансового рынка такова, что на нем может быть «выигрыш без проигрыша». Например, все трейдеры на бирже держали позиции на покупку акций компании N. Компания эффективно развивалась, расширяла производство, увеличила свою стоимость и в результате все участники «в выигрыше».

Финансовый рынок не является замкнутой системой. Как отметил в свое время Бенджамин Франклин, «помните, что деньги обладают способностью размножаться».

Понимание этой логики не имеет непосредственного применения к материалам на финансовые темы, однако может быть полезно журналисту для анализа той или иной ситуации или продукта финансового рынка.

### Миф 8. **Инвесторы – хорошо, спекулянты – плохо.**

Часто на рынке активного инвестирования его участников (например, биржевых трейдеров) делят на «спекулянтов» и «инвесторов», априори подразумевая, что «инвесторы» – это хорошо, это благо для экономики, а «спекулянты» – это не инвесторы, и пользу экономике их работа не приносит. При этом критерием деления, как правило, выступает срок вложения. Например, трейдер, купивший акцию компании и держащий ее в своем портфеле год или более, – это «инвестор», а трейдер, купивший акцию компании и в тот же день продавший ее, – это «спекулянт».

Такое разделение, действительно, существует, однако оно условно. На практике один и тот же трейдер может держать как длинные, так

и короткие позиции, быть одновременно и «инвестором», и «спекулянтом».

### Миф 9. **Кредит – это «кабала» и «переплата».**

Более всего финансовых мифов бытует в сфере кредитования физических лиц. Для СМИ стали характерными утверждения такого рода: «Все знаю, что кредит – это кабала». Одновременно СМИ поддерживают убежденность, что кредит – это значительная «переплата». Например, часто утверждается, что, беря ипотеку, человек выплачивает стоимость 2–3 квартир.

Однако простой подсчет показывает: при среднестатистическом сроке ипотечного кредита в России переплата составляет 1,5 раза. В свою очередь, кредит становится «кабалой» когда заемщик не умеет правильно рассчитать управление личными финансами, чрезмерно увлечен потреблением (жизнь не по средствам), не имеет финансовой «подушки безопасности», то есть не является «финансово грамотным гражданином».

Одной из разновидностей мифа о «сверхдорогих кредитах» является часто встречающееся утверждение, что «в развитых странах ипотека обходится в 2%, а в России – в 10–12%», что, по мнению носителей этого мифа, показывает «жадность» российских банков.

Правильно оценить «стоимость» кредита можно лишь в сравнении с ключевой ставкой (ставкой рефинансирования, учетной ставкой). Прделав это несложное упражнение, можно увидеть, например, следующее (даются примерные цифры): в Европе при ключевой ставке в 0% (плюс-минус небольшое отклонение) плата за ипотечный кредит составляет 2–3%. То есть банки имеют маржу с ипотечного кредита в размере 2–3 процентных пунктов. В России при ключевой ставке в 8% плата за ипотечный кредит составляет 10–12%. То есть банки имеют маржу с ипотечного кредита в размере 2–4 процентных пунктов (ставка по ипотеке минус ключевая ставка). При таком анализе становится очевидно: особенная «жадность» российских банков является мифом.

## 2.6. Инструменты финансовых медиа-материалов

Финансовая тематика, как показывает опыт, вызывает повышенную активность аудитории СМИ. Поэтому при работе на этом направлении представляется эффективным использовать «дополнительный инструментарий», который позволит усилить качество и общественную полезность медиа-материала и повысит лояльность аудитории.

Рассмотрим несколько примеров использования такого инструментария при подготовке медиа-материалов по нескольким популярным финансовым темам.

### Тема кредитных историй

При раскрытии темы кредитной истории есть смысл четко (возможно, в табличном формате) изложить действия человека по восстановлению адекватной информации в кредитной истории.

В материалах данной тематики можно давать справочно координаты организаций, в чьей компетенции находится институт кредитных историй (например – ЦККИ Банка России).

Целесообразно очень четко акцентировать информацию о том, какие права имеет физическое лицо по бесплатному доступу к своей кредитной истории (такой доступ пока остается проблемной зоной на российском рынке; много попыток «делать бизнес» на обеспечении доступа к кредитным историям).

### Тема банковских карт

При раскрытии темы угроз, которые существуют на рынке банковских карт, есть смысл снабдить материал таблицей с основными видами угроз для банковской карты и действиями по предотвращению или снижению вероятности таких угроз. В частности – четче обозначить, какую информацию должен иметь при себе держатель банковской карты (например, телефон службы поддержки банка или платежной системы).

Есть смысл оснастить такой материал статистикой о количестве и объеме потерь, связанных с различными угрозами для держателей банковской карты.

При работе над темой набирающих популярность карт рассрочки (как альтернативе кредитной карте) можно усилить материал сравне-



нием расходов, которые несет владелец карты рассрочки и традиционной кредитной карты.

Особое внимание следует уделить тому, что у карты рассрочки должен быть партнер – поставщик услуг, который оплачивает, собственно говоря, процентные расходы. В то же время на российском рынке есть случаи, когда под видом «карты рассрочки» предлагается, по сути, кредитная карта. Рекомендуется объяснять читателям, как отличить настоящую карту рассрочки от квазикарты (наличие партнеров).

### **Тема налогов на физическое лицо**

Можно эффективно дополнить такой материал инфографикой с изображением «личного кабинета» налогоплательщика и краткими пояснениями к его основным опциям.

Значительное место в процессах налоговой отчетности и уплаты налогов занимают сроки тех или иных действий. Было бы логичным дополнять материалы этой тематики небольшим «налоговым календарем».

Было бы целесообразно дать в таком материале (возможно, в формате таблицы) перечень всех налогов, которое обязано платить физическое лицо, с кратким описанием принципа начисления того или иного налога.

Справочно-прикладные материалы на темы налогообложения можно сопровождать ссылками на сайты, подробно описывающими систему налогообложения граждан.

### **Тема инвестиций и сбережений**

В материалах, посвященных инструментам сбережений и инвестиций, рекомендуется давать четкое определение того, чем отличаются сбережения от инвестиций, и хотя бы общие характеристики потенциальных рисков и доходности.

Как правило, материалам такого рода не хватает инфографики – таблицы, составленной по принципу «инструмент – потенциальная доходность – риски – где и как можно инструментом воспользоваться». Наличие такого табличного модуля сделало бы материал более практичным для читателей.

В материалах, посвященных темам сбережений и инвестиций, распространенным недостатком является крайне малая палитра финансовых инструментов, о которых рассказывает автор материала.

Рекомендуется давать более масштабную панораму инструментов инвестирования, доступных частным лицам.

Инвестиции на финансовом рынке несут значительные риски. Было бы логичным усиливать в материалах на эту тему акцент на рисках и на том, основываясь на каких критериях, следует начинать инвестиции.

Можно дополнять материалы на эту тему основными «правилами инвестора» – например, знаменитыми заповедями Уоррена Баффета.

В материалах на тему личных инвестиций важно четко понимать основные принципы освещения этой темы. Первое – делать акцент на прямой пропорциональности между прибыльностью и рисками. Второе – акцентировать отличия инвестиций от сбережений (например, часто банковский депозит ошибочно называется активной формой инвестирования, однако депозиты относятся к сбережениям). Инвестиции принципиально отличаются от сбережений, в основном, наличием рисков и отсутствием гарантированной доходности.

Как правило, в материалах такого рода не указаны возможности самостоятельного трейдинга на финансовых рынках, например – на фондовом рынке и внебиржевом финансовом рынке.

### **Тема страхования при банковском кредитовании**

Важнейшим моментом в работе над этой темой является объективная информация о дополнительных страховых услугах. Тема «навязанных услуг» стала настолько распространенной, что возникает риск «перегнуть палку в другую сторону»: у читателя создается впечатление, что любое страхование – всего лишь способ «раскрутить» его на дополнительные платы. Есть смысл давать объективную информацию: от чего может защитить тот или иной вид страхования, предлагаемого в «пакете» с теми или иными банковскими услугами.

Возможно, целесообразно при раскрытии данной темы снабдить материал таблицей с основными видами страхования, сопровождающего те или иные банковские продукты.

### **Тема злоупотреблений на финансовом рынке**

Типичная ошибка ряда СМИ – неумение отделять тему финансовых мошенничеств от темы определенных финансовых ухищрений банков и других финансовых организаций. Необходимо более четко ставить водораздел между тем, что вообще незаконно, и тем, что законно, но

не справедливо. Иначе у населения вырабатывается ложное мнение, что любая попытка взять с клиента деньги является незаконной (партерналистский синдром).

Часто не раскрывается сложная проблема неочевидности финансовых мошенничеств. Традиционный совет читателям – обращаться в полицию – является голословным: очень часто органы правопорядка отказывают в возбуждении уголовного дела и даже проведении расследования, ввиду неочевидности состава преступления в тех или иных «финансовых схемах». Более логичным было бы давать в материалах на эту тему основные критерии, по которым клиент может различать законные и незаконные финансовые предложения, поступающие в его адрес.

Также материалы на тему законности или незаконности тех или иных банковских требований можно оснастить инфографикой с перечнем традиционных требований и указанием, какое из них законно, а какое – нет.

### **Тема «финансовых пирамид»**

Материалы на тему «финансовых пирамид» можно оснастить таблицей с краткой информацией об основных «пирамидах» в новейшей российской истории и «результатах» их деятельности.

Также представляется уместным снабжать материалы на эту тему инфографикой с основными признаками «финансовых пирамид», главным из которых является обещание ГАРАНТИРОВАННОГО дохода при высокой прибыли. Термин Финансовая пирамида» устойчиво воспринимается как обозначение незаконной финансовой схемы, сулящей гарантированный сверхдоход без рисков. Не рекомендуется использовать его в ином контексте (например, для обозначения некоего проекта, сулящего сверхприбыль, но не гарантирующего ее), поскольку это сбивает восприятие аудитории и может привести ее к непониманию темы.

### **Тема защиты прав потребителей финансовых услуг**

В статьях на данную тему есть смысл давать максимально широкий спектр организаций, занимающихся защитой прав потребителей финансовых услуг, с указанием их координат и «горячих линий».

Важно отличать такие организации от полулегальных бизнесов, специализирующихся на псевдорешении финансовых споров клиен-

тов, например, так называемых «раздолжителей», «автоюристов», компаний, специализирующихся на «возврате денег».

### **Тема личного финансового планирования**

Материалы такого типа можно оснащать компактным модулем «Как составляется личный финансовый план» – в формате инфографики или таблицы.

### **Любые другие темы**

Для интернет-СМИ или СМИ, имеющих сайт, очень эффективным вариантом является использование в финале публикации опции «Остались вопросы? Задайте на форуме». Можно порекомендовать СМИ использовать аналогичный подход, если их сайты оснащены опцией форума или обсуждения материалов. Как правило, материалы на финансовую тематику вызывают много конкретных вопросов пользователей финансовых услуг. При наличии такой активности можно порекомендовать СМИ заключать некоммерческие соглашения с финансовыми консультантами, советниками, организациями, защищающими права потребителей – с тем, чтобы компетентные специалисты могли проконсультировать читателей, задавших вопросы по прочтению того или иного материала. Для такого партнера СМИ это будет эффективный канал своего продвижения, а для самого СМИ – усиление лояльности аудитории.

## **2.7. Исходный материал: базовые данные, источники информации, библиография, ресурсы**

Для обеспечения качественной финансовой журналистики важным ресурсом является правильно организованная работа с источниками финансовой и экономической информации.

О состоянии экономики в целом, о ее макроэкономических проблемах и перспективах можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной статистики.

В журналистике при освещении экономических тем широко используются данные статистики, такие как ВВП, уровень инфляции, индекс потребительских цен, уровень спроса и потребления, сведения об инвестициях, показатели национального богатства и основных фондов, производительность труда, объемы промышленного производства по отраслям, объемы строительства, торговли, услуг, сведения о сельскохозяйственных предприятиях, о предприятиях сферы жилищно-коммунального хозяйства, показатели деятельности малого и среднего бизнеса, данные по рынку труда, занятости и заработной плате в стране, по статистике охраны окружающей среды, сферы образования, науки и инноваций, а также социально-демографические данные.

Журналистам необходимо уметь ориентироваться в данных статистики, анализировать их, выявлять закономерности и тенденции. Без этого умения, без понимания взаимосвязи данных статистики, отражающих экономические процессы, невозможно профессиональное освещение экономических и финансовых тем.

### **Общедоступные источники деловой информации**

Понятие «общедоступной информации» определяется в статье 7 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». К данной категории относятся общеизвестные сведения и иная информация доступ к которой не ограничен. Соответственно, общедоступная информация может использоваться любыми лицами по их усмотрению «при соблюдении установленных федеральными законами ограничений в отношении распространения такой информации».

Право на доступ к информации регламентируется статьей 8 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях

и о защите информации». В соответствии с пунктом 4 указанной статьи не может быть ограничен доступ к:

1) нормативным правовым актам, затрагивающим права, свободы и обязанности человека и гражданина, а также устанавливающим правовое положение организаций и полномочия государственных органов, органов местного самоуправления;

2) информации о состоянии окружающей среды;

3) информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, а также об использовании бюджетных средств (за исключением сведений, составляющих государственную или служебную тайну);

4) информации, накапливаемой в открытых фондах библиотек, музеев и архивов, в государственных, муниципальных и иных информационных системах, созданных или предназначенных для обеспечения граждан (физических лиц) и организаций такой информацией;

5) иной информации, недопустимость ограничения доступа к которой установлена федеральными законами.

### Виды деловой общедоступной информации:

<b>макроэкономическая</b>	Макроэкономическая информация отражает состояние экономики страны, публикуется, как правило, государственными или независимыми институтами и включает в себя различного рода индикаторы (оценочные или прогнозные).
<b>статистическая</b>	Статистическая информация – это экономические, финансовые, биржевые и любые другие данные, представленные в виде динамических рядов.
<b>финансовая</b>	Финансовая информация характеризует как текущее, так и перспективное положение конкретных компаний, предприятий, сложившуюся конъюнктуру на тех или иных рынках (товарных или рынках капиталов), инвестиции, эмиссии ценных бумаг и так далее. Источником финансовой информации служат различные исследования, выполненные по заказу тех или иных коммерческих предприятий, либо консалтинговыми, маркетинговыми или аудиторскими фирмами в рамках их деятельности.
<b>биржевая</b>	Биржевая информация, раскрывающая данные, например, о котировках ценных бумаг, валютных курсах, процентных ставках, ценах или других индикаторах, как правило, предоставляется финансовыми институтами (биржами, кредитными организациями, брокерскими компаниями и т.п.).

<b>коммерческая</b>	Коммерческая информация состоит из конкретных сведений о любых хозяйствующих субъектах, выпускаемой ими продукции или предоставляемых услугах, отдельных сделках, ценах, технологиях, руководителях, акционерах и т.д.
<b>новостная</b>	Деловые новости – текущая информация о бизнес-процессах, распространяемая СМИ.

### **Источниками общедоступной деловой информации являются:**

- законодательные и исполнительные органы страны, а также полномоченные органы (Президент, Правительство, Государственная Дума, Совет Федерации, Минфин, Минэкономразвития, отраслевые министерства, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба государственной статистики, Центральный банк РФ и др.);
- профессиональные объединения (ассоциации, союзы и т.п.) участников различных отраслей экономики;
- деловые мероприятия (форумы, съезды, конгрессы, выставки, пресс-конференции и т.д.);
- специализированные организации (консультативные и экспертные компании);
- исследования, доклады, отчеты государственных агентств и независимых экспертов;
- базы данных, электронные библиотеки;
- средства массовой информации (как федеральные и региональные, так и корпоративные).

Основными источниками статистической и макроэкономической информации служат сайты следующих организаций:

### **Федеральная служба государственной статистики (Росстат),**

[www.gks.ru](http://www.gks.ru).

Главным источником статистических данных в России является Федеральная государственная служба статистики (Росстат). Государственная статистика охватывает все значимые сферы экономики: демографию (показатели численности и движения населения); экономические единицы (предприятия, учреждения, отрасли, регионы и т.д.); экономические ресурсы (трудовые ресурсы, капитал, сырье); производство (производственная деятельность и ее результаты, выпуск продукции и т.п.); распределение и перераспределение доходов

(заработки, проценты, прибыль и т.п.); налоги, взносы в социальное страхование, социальные пособия, располагаемые доходы; использование материальных благ (промежуточное потребление, капитальные вложения, конечное потребление, экспорт); денежные и финансовые показатели (заработная плата и проценты за факторы производства, цены на отдельные товары и сводная динамика цен по группам товаров, группам по оплате труда – индексы цен и заработной платы и т.д.); измерение индивидуального (семья, здоровье, образование, профессия, жилье) и общего качества жизни (культура, выборы, преступность, окружающая среда).

Источниками данных Росстата служат отчеты, которые регулярно и в обязательном порядке предоставляют все хозяйствующие субъекты, ведущие деятельность на территории Российской Федерации, министерства, ведомства и другие органы государственной власти. В 2017 году более 200 форм федерального статистического наблюдения включали около 55 тыс. показателей.

Данные Росстата размещаются на официальном сайте ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)) в формате «открытых данных» для широкого круга пользователей на безвозмездной основе. Ключевые показатели официальной статистики за год Росстат публикует в сборниках «Россия в цифрах» и «Российский статистический ежегодник».

### **Центральный банк РФ (Банк России), [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).**

Базы данных Центрального банка РФ и других финансовых регуляторов широко используются в деловой журналистике при подготовке материалов о различных сферах финансовой деятельности.

Данные ЦБ используются для оценки рыночных тенденций, например, когда речь идет о снижении или повышении ставок по кредитам и депозитам, росте просрочки по кредитам. Центральный банк РФ обладает глобальной базой данных по денежно-кредитному обращению, рынку ценных бумаг, прямым инвестициям, деятельности банковского сектора и финансовых рынков, национальной платежной системы.

Также на сайте ЦБ размещены сведения об организациях, получивших лицензии ЦБ и включенных в государственные реестры профессиональных участников и субъектов рынка ценных бумаг. ЦБ оперативно сообщает о своих решениях по исключению организаций из государственных реестров, лишении или приостановке действия лицензии, ограничениях деятельности поднадзорных организаций.



**Министерство финансов РФ, [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).**

На сайте Минфина РФ публикуются оперативные и ежегодные отчеты об исполнении федерального и консолидированного бюджетов, оперативные сведения об остатках средств федерального бюджета в депозитах, бюджетных кредитах и ценных бумагах по сделкам РЕПО, графики аукционов по размещению облигаций федерального займа. Также на сайте Минфина РФ регулярно обновляются данные о размере Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Минфин РФ размещает на своем сайте информацию об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, данные об объеме государственного долга субъектов и муниципальных образований, информацию об исполнении консолидированного бюджета, оперативные и ежегодные отчеты об исполнении бюджетов Фонда социального страхования, Пенсионного фонда РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

Кроме того, на сайте Минфина РФ публикуется ежемесячная и ежегодная оценка валового внутреннего продукта (ВВП).

**Министерство экономического развития РФ, [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru).**

Основная статистическая информация на сайте Минэкономразвития РФ – это «Мониторинг и анализ социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики». Мониторинг включает в себя оценку текущей экономической ситуации, характеристику изменения факторов и тенденций развития, макроэкономический анализ структурной, энергетической, агропродовольственной, инвестиционной, инновационной, денежно-кредитной, бюджетной, тарифной, социальной и других аспектов государственной социально-экономической политики, а также результаты краткосрочного прогноза макроэкономики до конца текущего года.

Кроме того, в ежемесячных, ежеквартальных и годовых докладах на сайте Минэкономразвития РФ публикуются ключевые прогнозные показатели (ВВП, товарооборот, инвестиции, экспорт, импорт, заработная плата и т.д.).

**Федеральное казначейство РФ, [www.roskazna.ru](http://www.roskazna.ru).**

На сайте Федерального казначейства РФ ежемесячно публикуется информация о доходах и расходах консолидированного, федерального бюджетов и бюджетов субъектов федераций. Также на сайте пред-

ставлены данные о величине нефтегазовых доходов федерального бюджета, о величине Резервного фонда и Фонда будущих поколений.

**Федеральная таможенная служба (ФТС), [www.customs.ru](http://www.customs.ru).**

На сайте Федеральной таможенной службы публикуется таможенная статистика внешней торговли РФ. Она частично пересекается с данными Центрального банка РФ, которые содержатся на его сайте в разделе «Статистика внешней торговли». Однако здесь информация появляется более оперативно, а также подробнее изложены данные о товарной структуре экспорта и импорта.

**Федеральная налоговая служба (ФНС), [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).**

Федеральная налоговая служба размещает на своем сайте информационные и аналитические материалы о результатах деятельности на федеральном и региональном уровнях, например, данные о собранных налогах и сборах, о результатах проведенных проверок, о величине просроченной налоговой задолженности, о количестве поданных налоговых деклараций.

На сайте ФНС России содержатся сведения о государственных информационных системах, находящихся в ее ведении, – Едином государственном реестре налогоплательщиков, Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Также на сайте ФНС России публикуются данные реестра лицензий на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах.

**Федеральная антимонопольная служба России (ФАС), [www.fas.gov.ru](http://www.fas.gov.ru).**

Федеральная антимонопольная служба на своем сайте публикует данные статистики типовых и массовых нарушений обязательных требований антимонопольного законодательства. Также ФАС регулярно публикует данные о взысканиях, наложенных за нарушение этих требований.

В новостях ФАС сообщаются сведения о поданных заявках и принятых по ним решениях о покупке, продаже, слиянии и поглощении компаний.

В информационно-аналитических материалах, размещенных на сайте ФАС, содержатся данные о состоянии конкуренции в России, о результатах проверок за соблюдением законодательства, о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

На сайте ФАС в открытом доступе находится реестр недобросовестных поставщиков, в который включаются сведения об участниках размещения заказа, уклонившихся от заключения контракта, а также о поставщиках (исполнителях, подрядчиках), с которыми контракты расторгнуты в связи с существенным нарушением ими контрактов.

Источниками данных о финансовых рынках также служат сайты различных профессиональных объединений, таких как Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ), Ассоциация российских банков (АРБ), Ассоциация банков России (АБР), Национальная финансовая ассоциация (НФА), Национальный совет финансового рынка (НСФР), Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка (СПКФР), Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), Ассоциация форекс-дилеров (АФД), Московская биржа и т.д.

Также обширная информация о финансовых рынках содержится на специализированных сайтах, таких как Quote.ru, Investfunds.ru, Finam.ru, Finversia.ru, Finmarket.ru.

### Источники информации по разным аспектам финансового рынка:

Полная информация о хозяйствующих субъектах	Платные базы данных «Интегрум», «Спарк» и «Коммерсант-Картотека»
Информация и материалы по программе повышения финансовой грамотности населения	сайт <a href="http://Вашифинансы.рф">Вашифинансы.рф</a>
Текущие деловые новости	сайт <a href="http://rbc.ru">rbc.ru</a>
Информация о продуктах банковского и страхового рынков	сайты <a href="http://Banki.ru">Banki.ru</a> , <a href="http://Sravni.ru">Sravni.ru</a>
Словарь финансовых терминов и финансовые калькуляторы	сайт <a href="http://Вашифинансы.рф">Вашифинансы.рф</a>
Информация о валютах мира	сайт <a href="http://Finversia.ru">Finversia.ru</a> , раздел «Валюты мира»

### **Рекомендуемая литература по проблемам финансового рынка:**

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Акерлоф Дж., Шиллер Р. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
2. Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я.А. – М.: Астрель, 2012.
3. Арт Я.А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я.А. – М.: АСТ, 2013.
4. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. / М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Бельски Г. Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить. / Бельски Г., Гилович Т. – М.: Альпина паблишер, 2010.
6. Блюмин А.М., Феоктистов Н.А. Мировые информационные ресурсы. / А.М. Блюмин. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010.
7. Бретт Майкл. Как читать финансовую информацию. Простое объяснение того, как работают деньги. / пер. с 5-го англ. изд. – М.: Проспект, 2004.
8. Гид по финансовой грамотности / коллектив авторов. – М.: КноРус. Центр исследования платежных систем и расчетов, 2010.
9. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Л. Джонк. – М.: Дело, 2006.
10. Гуляева И.Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. / М.: Омега-Л, 2008.
11. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А.В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012.
12. Еналеева И.Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. / Еналеева И.Д. – М.: Дашков и К, 2007.
13. Желязны Джин, Говори на языке диаграмм. / Желязны Д. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
14. Защита прав потребителей финансовых услуг. / [М.Д. Ефремова и др.]; отв. ред. Ю.В. Фогельсон. – М.: Инфра-М, 2010.
15. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012.
16. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. – М.: ИТК «Дашков и К».

17. Ильичева М. Ю. Все о налогах (для частных лиц). / М. Ю. Ильичева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015.
18. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. – М.: Академия, 2014.
19. Кийосаки Роберт. Богатый папа, бедный папа. – Минск: «Попурри», 2016.
20. Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Маниа, паники и крахи. / Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. – СПб.: Питер, 2010.
21. Криворучко С. В. Микрофинансирование в России. / Криворучко С. В., Абрамова М. А., Мамута М. В. – М.: КноРус, 2013.
22. Райзберг В. В. Современный экономический словарь. / Райзберг В. В. – М.: ИНФРА-М, 1998.
23. Саввина О. В. Регулирование финансовых рынков: Учебное пособие / О. В. Саввина. – 2 е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012.
24. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016.
25. Стародубцева Е. Б. Рынок ценных бумаг. / Стародубцева Е. Б. – М.: ИД Форум: Инфра-М, 2006.
26. Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015.
27. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы [Текст]. / под ред. Рулинской А. Г. Монография. – М.: Мир науки, 2015.
28. Хилл Наполеон. Думай и богатей! – Минск»: «Попурри», 2014.
29. Чеканский, А. Н. Микроэкономика: промежуточный уровень / А. Н. Чеканский, Н. Л. Фролова. – М.: ИНФРА-М, 2005.
30. Шарп У. Ф. Инвестиции. / Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. – М.: Инфра-М, 2010.
31. Шевчук Д. А., Шевчук В. А. Макроэкономика: Конспект лекций. / М.: – Высшее образование, 2006.
32. Шеффер Бодо. Путь к финансовой свободе. – Минск: «Попурри», 2014.
33. Янов. В. В. Деньги, кредит, банки / учеб. пособие для вузов по направлению подгот. «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») / В. В. Янов, И. Ю. Бубнова. – М.: КноРус, 2014.

## 3. «Главные темы»

### 3.1. Ландшафт финансового рынка России: общий контур

Сегмент рынка	Основной продукт
Банковский рынок	Платежи, обеспечение работы систем оплаты труда, хранение денежных ценностей, сервисы, депозиты, кредитование
Платежные системы	Обеспечение платежей
Страховой рынок	Страхование, инвестиции (накопительное страхование)
Рынок взыскания долгов	Обеспечение возврата долгов по кредитам и займам
Рынок микрофинансирования	Займы, инвестиции (вклады в МФО)
Пенсионный рынок	Обеспечение пенсионных накоплений для формирования пенсии
Фондовый рынок	Инвестиции частных и юридических лиц с целью привлечения прибыли в рынок ценных бумаг (акции, облигации, структурные продукты)
Внебиржевой финансовый рынок	Инвестиции частных и юридических лиц с целью привлечения прибыли в рынок ценных бумаг (валютный рынок – форекс, рынок производных финансовых инструментов – деривативов)
Краудфандинг	Организация прямого «народного инвестирования» средств частных лиц в бизнес-проекты
Венчурный рынок	Привлечение инвестиций в высокорискованные и инновационные проекты
Рынок факторинга	Организация оперативного торгового финансирования под залог прав требования
Рынок лизинга	Организация поставки в «аренду с правом выкупа» оборудования, недвижимости, транспорта и иных производственных мощностей
Налоговая система	Взимание налогов с физических и юридических лиц
Бюджетная система	Обеспечение финансирования функционирования государства, отдельных территорий

Инфраструктура рынка	Сфера деятельности
Профессиональные объединения	Выработка профессиональных стандартов ведения бизнеса, консолидация усилий по развитию отрасли, лоббизм интересов отрасли
Организации по защите прав потребителей финансовых услуг	Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг, помощь гражданам в решении спорных вопросов, оказание влияния на финансовый рынок в интересах потребителей
Рейтинговые агентства	Оценка кредитоспособности и других параметров (надежность, ликвидность и т.д.) финансовых и нефинансовых бизнесов, аналитика рынков
Аудиторы	Оценка финансового состояния бизнеса
Оценщики	Оценка стоимости различного рода активов (недвижимость, оборудование и т.д.)
Финансовые советники и консультанты	Консультирование частных и юридических лиц по вопросам управления финансами, инвестиций и использования тех или иных финансовых продуктов и сервисов
Финансовые аналитики и эксперты	Оценка состояния, перспектив, трендов финансового рынка и его отдельных участников, прогнозирование

## 3.2. Основные понятия финансового рынка России

### Кредитный рынок

**Кредит** – финансовая услуга, предоставление денег в долг на определенный срок и за плату, которую называют ставкой по кредиту. Получатель кредита называется заемщиком.

Кредиты выдают **банки** (кредитные организации) и некредитные организации, из которых наиболее известны **микрофинансовые организации (МФО)** и **кредитные кооперативы**.

Традиционно ссуды в сфере микрофинансирования называются «займами». Для получения кредита заемщик заключается договор с банком, в котором оговаривается сумма кредита, размер платы за пользование заемными средствами и срок погашения долга. Заключение такого договора предшествует анализ кредитоспособности клиента заемщиком (**андеррайтинг**), для которого может использоваться автоматизированная оценка качества заемщика (**скоринг**).

Сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика – она оценивается по величине стабильного дохода. Традиционно банки выдают кредиты, исходя из такой формулы: ежемесячные платежи по ссуде не должны превышать 40% ежемесячного дохода заемщика. Если доходов заемщика недостаточно, чтобы получить кредит на нужную ему сумму, банки разрешают использовать одного или нескольких созаемщиков (несколько человек берут кредит «вкладчину»).

**Основными параметрами кредита** являются сумма кредита, требования к обеспечению, вид кредитной ставки, срок погашения, валюта, требования по первоначальному взносу (в случае с ипотекой), система погашения.

Кредиты для физических лиц можно поделить на пять основных видов: потребительские, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты», автокредиты и ипотечные кредиты.

Наиболее популярны универсальные потребительские кредиты, их выдают как банки, так и МФО. Для них используются разные названия: кредиты наличными, кредиты на неотложные нужды, кредиты на любые цели, потребительские кредиты, нецелевые кредиты. Популярными в России стали и так называемые экспресс-кредиты или pos-кредиты – ссуды на приобретение товаров или услуг у компаний-партнеров банка. В этом варианте сумма кредита сразу перечисляется на счет компании-продавца. Иногда российские банки предлагают целевые кредиты на обучение, отдых или ремонт. Но такие специальные программы не получили широкого распространения. Существенных отличий от потребительских кредитов у них нет, за исключением кредитов на образование, которые могут целевым образом перечисляться образовательному учреждению в соответствии с графиком платежей за учебу.

Клиенты МФО чаще всего берут так называемые **микрозаймы «до зарплаты»**. Их выдают на небольшие суммы на короткий срок. Микрозайм и проценты по нему погашают единым платежом в последний день срока, обозначенного в договоре.

**Автокредит** – это ссуда целевого назначения, предназначена для приобретения автомобиля и сразу перечисляется на счет продавца. При этом приобретенный автомобиль служит залогом по кредиту. Наиболее выгодны партнерские программы с производителями автомобилей. Как правило, автокредиты выдают на срок 3–5 лет.



**Ипотечный кредит** – это кредит под залог недвижимости. Самый распространенный вариант ипотечного кредита – это целевой кредит на приобретение недвижимости под залог приобретенного объекта. Другой вариант называют нецелевым ипотечным кредитом. В этом случае банк выдает крупную сумму денег на личные нужды заемщика под залог уже принадлежащей ему недвижимости. Ипотечные кредиты предоставляют по более низким ставкам, чем потребительские.

Для получения целевых кредитов на приобретение автомобиля или недвижимости, обязательным условием является первоначальный взнос из собственных средств заемщика.

Помимо кредитов банки предлагают услугу **рефинансирования**, в рамках которой заемщик получает кредит на погашение одного или нескольких других кредитов. Цель рефинансирования заключается в улучшении условий кредитования, а также оптимизации платежей, если речь идет о рефинансировании нескольких кредитов в один. Рефинансировать кредит или кредиты можно как в том же банке, который их выдал, так и любом другом.

Кредиты делятся на необеспеченные и обеспеченные. Необеспеченный кредит – это долг «под честное слово». Заемщик подписывает договор с банком о том, что берет деньги в займы и обязуется вернуть с процентами через определенный срок. Без обеспечения выдают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты». Обеспеченные кредиты выдают под залог ценного имущества, либо под поручительство одного или более лиц, чья платежеспособность не вызывает сомнений.

**Предметом залога** чаще всего служит недвижимость (квартира, дом, дача, гараж), транспорт (автомобили, катера, яхты). Теоретически предметом залога могут служить ювелирные украшения, предметы искусства, антиквариат, ценные бумаги и банковские депозиты, авторские права, но на практике такие случаи очень редки и практикуются преимущественно в рамках private banking – эксклюзивных услуг для состоятельных клиентов.

Как правило, кредиты и займы в России предоставляют в рублях, долларах и евро. Первое правило кредитования гласит, что деньги надо занимать в той валюте, в которой поступает основной доход.

Если получать доход в одной валюте, выплачивать кредит в другой, возникает валютный риск из-за возможного изменения кросс-курсов валюты кредита и валюты основного дохода.

Яркий пример опасности возникновения валютных рисков – проблема ипотечных заемщиков, до 2014 года оформлявших кредиты в иностранной валюте – долларах, евро, швейцарских франках и японских йенах.

**Процентная ставка по кредиту** – это плата за пользование заемными средствами. Ставка исчисляется как производная от суммы основного долга. Различают фиксированные и плавающие ставки.

Фиксированная ставка рассчитывается, как определенный процент от суммы задолженности по кредиту. Она не меняется на протяжении всего срока действия кредитного договора, как это ясно по названию.

Плавающая ставка применяется только в долгосрочных кредитах и складывается из двух частей: одна часть фиксируется на весь срок действия кредитного договора, величина другой привязывается к одному из рыночных индикаторов и может меняться каждый квартал, полгода или год. Как правило, в России плавающую ставку по кредитам в рублях привязывают к индексу MosPrime (MosPrime Rate – Moscow Prime Offered Rate), который определяет стоимость заимствования денежных средств на российском межбанковском рынке. Плавающую ставку по кредитам в иностранной валюте привязывают к индексу LIBOR (London Interbank Offered Rate – Лондонская межбанковская ставка предложения), который определяет стоимость заимствования средств на европейском межбанковском рынке.

Погашение кредита происходит в соответствии со специальным графиком, являющимся приложением к кредитному договору. В графике указывают конкретные суммы и даты платежей.

Платежи по кредиту рассчитываются по специальной схеме. В России используется две системы: аннуитетная и дифференцированная.

Массово используется **аннуитетная система**, когда кредит гасится ежемесячными равными платежами на протяжении всего срока действия кредитного договора. При этом проценты по кредиту рассчитываются не на остаток задолженности, а по более сложной схеме.

**Дифференцированная система** платежей используется довольно редко. По этой схеме сумма основного долга делится на количество

месяцев, составляющих срок действия кредитного договора, а проценты по кредиту рассчитываются для каждого месяца отдельно, с учетом того, что сумма основного долга каждый месяц уменьшается. В результате платеж по кредиту с каждым месяцем уменьшается.

Если у заемщика возникли затруднения с погашением кредита, потому что его доход снизился, или же он изначально переоценил свои финансовые возможности, можно снизить размер ежемесячного платежа с помощью процедуры **реструктуризации кредита**. Как правило, размер ежемесячного платежа уменьшается за счет удлинения срока погашения кредита. Также в рамках реструктуризации заемщику могут предоставить отсрочку по выплате кредита, так называемые «кредитные каникулы».

**Кредитная история** используется для оценки платежеспособности и добросовестности заемщика. Это набор данных обо всех кредитах заемщика: где и когда он их получал, на какую сумму, насколько аккуратно выполнял свои обязательства перед банком. Состав этих данных определен Федеральным законом от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях».

Хранением и пополнением кредитных историй занимаются специализированные организации – бюро кредитных историй (БКИ). Согласно закону банки, микрофинансовые организации, кредитные кооперативы и ломбарды обязаны представлять информацию обо всех своих заемщиках и поручителях, как минимум, в одно БКИ, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй. Также в БКИ представляются сведения, связанные с процедурой оформления личного банкротства.

Из кредитной истории можно узнать, имеет ли заемщик в данный момент задолженность по кредиту, не допускает ли просрочек. Чаще всего данные кредитных историй запрашивают банки, когда рассматривают заявки на кредиты, чтобы оценить платежеспособность потенциального заемщика и решить, выдавать ему кредит или нет. Задержки и пропуски платежей по кредиту портят кредитную историю. Плохая кредитная история может стать поводом отказа в выдаче нового кредита.

Запросить данные кредитной истории может любая организация или индивидуальный предприниматель, получивший согласие заем-

щика на запрос данных о нем. Без письменного разрешения заемщика БКИ данные не предоставляет. В банке, на основе данных кредитной истории, оценивают платежеспособность потенциального заемщика и выносят решение: предоставлять кредит или нет, и на каких условиях.

Каждый человек может раз в год бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. При необходимости можно изучать свою кредитную историю и чаще, но за это уже придется внести небольшую плату.

Если заемщик обнаружил ошибки в своей кредитной истории, необходимо подать заявление в БКИ с требованием перепроверить эти сведения. Если проверка не поможет исправить ошибки, можно обратиться с жалобой в Банк России.

Услуги по подбору оптимальной программы кредитования для частных и юридических лиц занимаются **кредитные брокеры**. Если речь идет об ипотечном кредите, брокер может взять на себя и всю работу по подготовке и проведению ипотечной сделки: от сбора документов для подачи заявки на кредит до государственной регистрации права собственности на недвижимость. Деятельность кредитных брокеров в России не регулируется.

### Взыскание долгов

Взысканием долгов по просроченным кредитам (и некоторым другим видам задолженности – например, коммунальным платежам) занимаются специализированные компании – **коллекторские агентства**. Нормы деятельности коллекторов и их коммуникаций с должниками в России определяет специальный закон. Надзор за деятельностью коллекторов и включение их в государственный реестр осуществляет Федеральная служба судебных приставов. Большинство крупных коллекторских агентств России входят в Национальную ассоциацию профессиональных коллекторских агентств.

С 1 октября 2015 года в России начал действовать закон, который установил **процедуру признания банкротом физических лиц**. До этого момента частное лицо не имело возможности объявить себя банкротом и освободиться от обязательств, которые не в состоянии выполнить. Закон определил, что любое частное лицо имеет право подать заявление в суд о признании его банкротом, независимо от суммы

долга. Также иск о признании банкротом частного лица может подать кредитор.

Суд может принять решение о признании должника банкротом, либо о реструктуризации его долга, либо убедить кредитора заключить мировое соглашение с заемщиком.

В случае признания должника банкротом его имущество подлежит конфискации и продаже с публичных торгов в счет погашения долга. При этом не подлежат конфискации денежные средства до 25 тысяч рублей и жизненно важное имущество, например, единственное жилье, бытовые предметы и личные вещи стоимостью до 30 тыс. рублей, продукты питания, топливо для обогрева помещения, домашние питомцы и домашний скот.

После признания человека банкротом он обязан в течение пяти лет указывать это при заключении всех договоров кредита или займа. На тот же срок ему запрещено занимать руководящие должности в организациях, оформленных как юридическое лицо. Объявить себя банкротом повторно можно не раньше, чем через пять лет.

### Сбережения и инвестиции

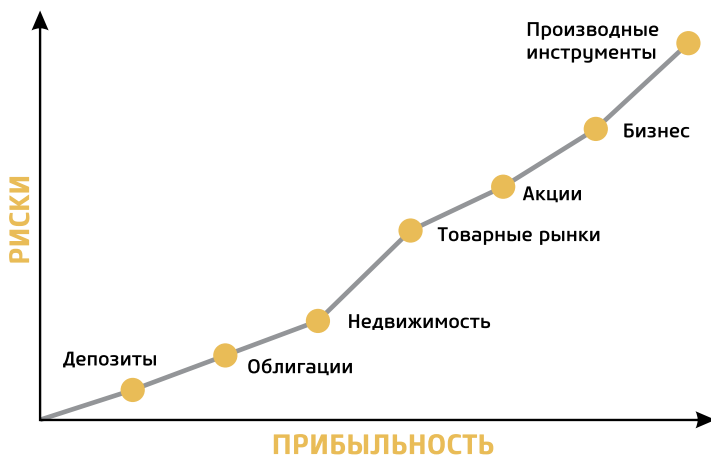
Финансовые вложения, как правило, относятся к двум типам – сбережения и инвестиции.

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

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

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

## ИНВЕСТИЦИИ: РИСКИ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ



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

Современный рынок предлагает как частным лицам, так и бизнесу широчайший диапазон финансовых инструментов. В их число входят:

- виды хранения денежных средств (например, использование банковских сейфов);
- вложения в драгоценные металлы (слитки, инвестиционные монеты, обезличенные металлические счета);
- банковские депозиты (рублевые, валютные, мультивалютные, инвестиционные, с фиксированной процентной ставкой, с плавающей процентной ставкой, с капитализацией процентов или без таковой, с правом снятия процентов, с разными сроками действия);
- сберегательные сертификаты;
- вложения в пенсионные фонды;

- вложения в небанковские организации (например, вклады в МФО); страховые услуги (различные виды страхования с различными условиями, объектами страхования, разными принципами выплаты страхового возмещения – как в пользу страхователя, так и в пользу третьих лиц);
- вложения в фондовый рынок (акции, облигации, деривативы, фьючерсы, самостоятельный трейдинг) с разными принципами вложений (например, маржинальная торговля) и разными принципами управления (например, вложения в паевой фонд, передача капитала в доверительное управление, самостоятельный трейдинг на биржевом и валютном рынках);
- вложения в бизнес-проекты (доли в бизнесе, участие в венчурном фонде, краудфандинг и т.п.).

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

Низкий уровень финансовой грамотности мешает развитию института частных инвесторов в России. Сбережения и инвестиции удается делать не более трети активной части населения (около 30%, по данным ВЦИОМ). Негосударственные пенсионные фонды, индивидуальные инвестиционные счета, портфельные инвестиции, накопительное страхование жизни привлекают внимание лишь узкого круга частных

инвесторов. По экспертной оценке относительную активность на рынке ценных бумаг проявляет около 40–50 тысяч россиян.

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

**Банковские вклады** – самый известный и самый популярный у населения финансовый инструмент.

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

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

Доход по вкладу рассчитывается как определенный процент от суммы вклада за год. Например, вы положили на счет в банке 1000 рублей под 10% годовых. Через год банк вернет вам вашу тысячу рублей и выплатит 100 рублей процентного дохода.

Необходимо обратить внимание на важный момент, связанный с отражением темы процентного дохода в СМИ: часто путают проценты и процентные пункты, говоря про изменение ставок по вкладам и кре-



дителям. Нередко даже на сайтах крупнейших российских банков или в деловых СМИ можно встретить сообщение о том, что ставка по вкладу выросла на 2%, с 8 до 10% годовых. Это грубая ошибка. 1 процент – это одна сотая часть. Если ставку размером в 8% годовых увеличить на 2%, она составит отнюдь не 10% годовых, а 8,16%. В данном случае речь идет об увеличении ставки на 2 процентных пункта.

Банковские вклады делятся на две категории: «до востребования» и «срочные». Вклад «до востребования» по определению не имеет срока действия, вкладчик может забрать свои деньги в любой момент. Но по таким вкладам доход будет ниже уровня инфляции, в периоды экономической стабильности ставка снижается почти до нуля. «Срочными» называют вклады, если в договоре указан срок, на который вкладчик передает свои деньги в пользование банку. За это вкладчик получает доход, размер которого указан в договоре. Обычно процентная ставка несколько выше уровня инфляции. Чем больше размер ставки, тем выше доходность вклада.

Подразумевается, что вкладчик не будет трогать свой вклад, пока не закончится срок действия договора. Хотя запретить клиенту снять свои деньги со счета никто не может.

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

Сторонники безотзывных вкладов, в свою очередь, считают, что это повысит устойчивость банков (так как даст банкам возможность с больше долей уверенности планировать сроки фондирования),

а вкладчикам предоставит инструмент с немного более высоким уровнем доходности, чем по ныне действующим в России вкладам.

Вклады в российских банках можно сделать в рублях, в долларах, реже – в евро. Единичные банки предлагали или предлагают вклады в юанях, швейцарских франках, фунтах стерлингов, японских иенах, норвежских кронах. Часть таких предложений связана с территориальной спецификой и более активным торговым оборотом с теми или иными странами. Например, банки Дальнего Востока предлагали вклады или ипотеку в иенах, а банки Мурманской области – в норвежских кронах. К сожалению, в российских СМИ распространилась практика именовать такие виды вкладов или кредитов вкладами или кредитами в «экзотических валютах».

На самом деле, как правило, речь идет о ведущих мировых валютах, входящих в число либо мировых резервных валют либо в число региональных резервных валют. Однако зачастую их волатильность зависит от специфических факторов. Например, иена подвержена влиянию политики Банка Японии, который традиционно предпринимает интервенции для понижения курса иены в целях повышения конкурентности японской продукции на мировых рынках, курс швейцарского франка коррелирует с курсом золота, курс норвежской кроны, как «керри-трейдинговой» валюты, зависит от стоимости нефти. Поэтому стоит задача оповещения населения об особенностях тех или иных валют.

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

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

о возможном крахе банка). Например, на российском рынке признаков банкротств не наблюдалось с 2009 года.

Изначально максимальная сумма возмещения составляла 170 тыс. рублей, во время кризиса 2008–2009 годов была повышена до 400 тыс. рублей, затем – до 700 тыс. рублей, в 2014 году – до 1 млн. 400 тыс. рублей. Страховка распространяется как на сам вклад, так и на полагающийся по нему процентный доход (если таковой не был получен вкладчиком ранее). Если вклад превышает лимит страхования, оставшаяся часть вклада не считается застрахованной. Законодательство РФ устанавливает, что все банки, работающие с вкладами физических лиц, в обязательном порядке обязаны входить в Систему страхования вкладов (ССВ).

Оператором ССВ является государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Агентство организует выплату возмещения вкладчикам через уполномоченные банки, а также контролирует процессы ликвидации и оздоровления (санации) банков.

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

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

Современная российская банковская система знает немало примеров паники вкладчиков, которая приводила к тяжелым последствиям для банковской системы. Бегство вкладчиков разорило десятки банков в период дефолта 1998 года. В 2004 году публикации в СМИ о затруднениях в работе банков спровоцировали массовую панику среди вкладчиков, получившую название «кризис доверия».

В начале мирового финансового кризиса 2008 года паника среди банковских вкладчиков вызвала банкротство американского банка Washington Mutual, ставшее крупнейшим в истории США. Тогда же началось массовое бегство вкладчиков из российских банков, многие из которых в итоге прекратили свое существование. Например, из банка «КИТ Финанс» за месяц забрали 30% средств физических лиц, это стало одной из причин, по которой данная финансовая организация

оказалась на грани банкротства. Ее с трудом удалось спасти за счет смены собственника и крупных инвестиций.

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

**Виды небанковских инструментов инвестирования:** акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты. Частный инвестор может использовать разные способы вложения средств для получения дохода. Это ценные бумаги и производные финансовые инструменты, разные формы коллективного инвестирования, прямые инвестиции в недвижимость и драгоценные металлы.

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

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

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

Акции классифицируют по степени риска падения стоимости. Самые надежные акции традиционно называются «голубыми фишками» («блю чипс»). Это лидеры своих отраслей, поэтому редко падают в цене сильно и надолго. Такие акции легко продать, это высоколиквидные и низкорисковые ценные бумаги.

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

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

Кредитором выступает покупатель облигации, а заемщиком – эмитент. В зависимости от эмитента облигации делятся на государственные, муниципальные и корпоративные.

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

**Производные финансовые инструменты** или деривативы представляют собой соглашение о купле-продаже базисного актива по согласованной цене через определенное время. Базисным активом могут

быть разные виды товара, например, нефть, нефтепродукты, электроэнергия, металлы, сельскохозяйственная продукция, ценные бумаги, валюта.

Для частных инвесторов деривативы представляют интерес как инструмент для спекуляций, который позволяет зарабатывать на разнице в ценах на базисный актив. С этой целью обычно используются опционы и фьючерсы. Рассмотрим принцип действия производных финансовых инструментов на примере опциона на ценные бумаги. Покупатель опциона получает право купить пакет акций по условленной цене в определенный срок. Если акции вырастут в цене, владелец опциона получит их по цене ниже рыночной и сможет заработать на перепродаже, окупив затраты на приобретение опциона. Если же ситуация на рынке не позволит заработать на разнице цен, владелец опциона может отказаться от сделки.

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

Торговля производными финансовыми инструментами ведется не на фондовом, а на срочном рынке. Это название связано с тем, что сделка выполняется через определенный срок после ее заключения.

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

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

Инвестор может сам стать трейдером, а может нанять брокера, который будет осуществлять трейдинг (заключать сделки) либо по его поручениям, либо на усмотрение управляющего. У большинства брокерских компаний нет ограничений по минимальному лимиту: начать

инвестировать можно с любой суммой, пополняя счет по мере возможностей.

Специально для частных инвесторов разработан особый вид брокерского счета: индивидуальный инвестиционный счет. Если соблюдать правила, установленные для таких счетов, прибыль, полученная от операций с ценными бумагами, освобождается от налогообложения в рамках специального налогового вычета.

Инвестор управляет своими деньгами самостоятельно, либо доверяет профессиональному управляющему. Для частных инвесторов с небольшими средствами наиболее доступным и наименее рискованным способом вложения средств является паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Он действует по принципу коллективных инвестиций: средства пайщиков объединяют и передают в управление профессиональным управляющим (трейдером).

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

Существуют разные способы вложений в золото. Можно покупать золото в слитках, ювелирные украшения из драгоценных металлов, инвестиционные монеты или инвестировать в драгметаллы с помощью банковских обезличенных металлических счетов (ОМС). Такой счет служит для учета принадлежащего клиенту драгоценного металла в граммах. Чтобы пополнить счет клиент приобретает через банк желаемое количество золота, серебра, платины или палладия. При этом покупки металла как таковой не происходит, он просто числится за клиентом. Это позволяет избежать уплаты НДС, которым облагается продажа слитков.

### Платежные карты

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

Банковские платежные карты всегда привязаны к банковскому счету и работают в рамках определенной платежной системы. В рам-

ках этой системы держатель карты может осуществлять финансовые транзакции: рассчитываться в безналичной форме за товары и услуги – через POS-терминалы, банкоматы, платежные терминалы, через Интернет.

Платежная система обеспечивает расчеты между разными банками. Различают международные и локальные системы.

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

Локальные платежные системы действуют на территории одной или нескольких сопредельных стран. Крупнейшие из локальных систем – китайская система Union Pay и японская система JCB. В России в 2014 году началось развитие национальной системы платежных карт «Мир». Кроме того, на территории России действует несколько частных локальных платежных систем (например, «Золотая Корона»).

### Основные платежные системы:

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

По своим функциям банковские карты делятся на три вида: дебетовые, дебетовые с овердрафтом и кредитные. В отдельном ряду стоят prepaid-карты, которые могут эмитировать не только банки.



## Электронные деньги

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

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

Для зачисления средств в электронный кошелек используются разные способы. Можно пополнить баланс переводом из другого электронного кошелька; по почте; через систему денежных переводов; с банковского счета через банкомат или Интернет-банк; со счета телефона; из электронного кошелька другого платежного сервиса; наличным платежом через платежные терминалы, отделения банков и почтовые отделения. Обналичить электронные деньги можно несколькими способами. Самый простой и распространенный способ – перечислить их на банковский счет или на банковскую карту.

## Мобильная коммерция и мобильные платежи

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

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

Набирает популярность особый вид мобильных платежей, основанный на технологии бесконтактной оплаты NFC. В смартфон устанавливается приложение, к которому привязывается банковская карта, и мобильное устройство начинает выполнять функции этой карты: его подносят к платежному терминалу, и оплата за товар или услугу

списывается с банковского счета. В России из приложений бесконтактной оплаты наиболее известны Apple Pay и Samsung Pay.

В 2011 году в России был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе». Он регулирует порядок оказания платежных услуг и электронной коммерции. Закон устанавливает требования и правила деятельности для всех участников платежной системы: банков и небанковских кредитных организаций, платежных систем и сервисов, систем денежных переводов. Также законом установлено, что надзор над участниками национальной платежной системы осуществляет Банк России.

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

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

С платежными картами связан риск физической утраты в результате кражи или потери. Этот риск усугубляется распространенной дурной привычкой записывать ПИН-код карты прямо на ней, либо хранить записанный на бумаге ПИН-код в кошельке рядом с картой. Если кошелек попадает в руки непорядочному человеку, снять все деньги с карты не представляет никакой сложности. Но и без ПИН-кода несложно быстро израсходовать деньги с карты в торговых точках, где транзакции осуществляются без идентификации.

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

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

Множество мошеннических действий совершается с целью похитить персональные данные карты.

Один из самых известных способов такого мошенничества – скимминг – применяется для кражи данных карт во время использования банкомата. Специальное устройство (скиммер) монтируется на банко-

мате и считывает данные с магнитной полосы карты, а накладная клавиатура или миниатюрная видеокамера фиксирует ПИН-код. Далее мошенники создают дубликат чужой карты и, зная ПИН-код, похищают с нее деньги.

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

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

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

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

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

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

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

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

При использовании Интернет-банка или электронного кошелька нельзя заходить по ссылке с посторонних веб-ресурсов или из писем

сомнительного происхождения, поскольку она может вести на фишинговый сайт.

Контролировать движение средств на своем счете и сразу отследить несанкционированное списание средств помогает система смс-оповещения об операциях по карте по мобильному телефону.

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

### Страховой рынок

Одним из ключевых понятий в страховании является понятие «страхового риска». Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет понятие страхового риска как «предполагаемое событие, на случай наступления которого производится страхование». При этом имеются в виду такие события, которые могут нанести убытки в виде материального или физического ущерба страхователю (застрахованному лицу).

Сущность страхования состоит в **перекладывания риска возможных убытков на страховую компанию**. Страховая компания за плату берет на себя обязательство полностью или частично возместить возможный ущерб.

Существует множество видов рисков. Например, для страхования жизни рисками будет наступление смерти и риск постоянной утраты трудоспособности. В имущественном страховании рисками считаются повреждение или уничтожение имущества. Можно застраховать риск потери работы, риск потери багажа при авиаперелете, риск возникновения расходов на медицинское обслуживание, риск утраты права собственности на имущество из-за мошеннических действий при оформлении сделки купли-продажи. Помимо риска прямых убытков можно застраховать свои имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других людей. Например, обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) служит защитой от риска нанесения ущерба другим водителям, их пассажирам и пешеходам в результате использования застрахованным автотранс-

портного средства. Аналогичным образом можно застраховаться от риска нанесения ущерба имуществу соседей в результате затопления.

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет страхование как отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц, при наступлении определенных страховых случаев, за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Понятие «страховой случай» – это наступившее событие, на случай которого проводится страхование, иными словами, это наступивший страховой риск.

Существует ряд критериев, определяющих, поддается ли риск страхованию:

- риск должен быть вероятным;
- наступление риска должно носить случайный характер;
- риск должен входить в совокупность однородных рисков, чтобы иметь возможность применять к нему закон больших чисел и принцип страховой компенсации;
- убыток, возникающий в результате наступления страхового случая, должны быть объективно измерим и иметь денежное выражение.

**Страховая сумма** – это денежная сумма, в пределах которой страховщик несет ответственность по возмещению ущерба, возникшего в результате наступления страхового случая.

**Страховщики** – это юридические лица, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие лицензию на ее осуществление на территории Российской Федерации. Лицензия подтверждает разрешение на право осуществления страховой деятельности.

**Страхователем** называют физическое или юридическое лицо, которое заключает договор о страховании определенных рисков. Страхователь обязан уплачивать страховые взносы и имеет право получить страховое возмещение при наступлении страхового случая.

**Выгодоприобретателем** называют лицо, которое имеет право на получение страхового возмещения вместо страхователя. Например, муж может заключить договор страхования своей жизни в пользу жены, и тогда в случае его смерти она получит страховое возмещение. Другой распространенный пример страхования в пользу третьих лиц:

заемщик страхует жилье, приобретенное в рамках ипотечной сделки, в пользу кредитора, который выступает выгодоприобретателем по этому договору. Если застрахованное жилье будет повреждено или разрушено, страховая компания выплатит возмещение не собственнику жилья, а банку, выдавшему ипотечный кредит.

С 2013 года надзорные функции и лицензирование страховой деятельности осуществляет Центральный банк РФ.

По российскому законодательству страхование может быть добровольным и обязательным. Российским законодательством установлена обязанность по страхованию жизни, здоровья, имущества определенных лиц либо гражданской ответственности одних лиц перед другими.

Большинство видов личного и имущественного страхования могут иметь как обязательный, так и добровольный характер. В частности, существует обязательное медицинское и пенсионное страхование, страхование жизни и имущества, страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств, но можно заключить договора по этим же видам страхования в добровольном порядке.

**Договор страхования** устанавливает права и обязанности сторон, связанных с предоставлением услуги по предоставлению страховой защиты. Сторонами договора страхования выступают страховщик и страхователь. Отношения, возникающие из договора страхования, регулируются главой 48 «Страхование» Гражданского кодекса РФ. При оформлении договора страхования страховщик выдает страхователю **страховой полис** – документ, который подтверждает факт заключения договора страхования.

### Налоговая система

Налоги представляют собой законодательно установленные платежи, которые обязаны платить хозяйствующие субъекты и население, в соответствии с установленными правилами, для наполнения государственной казны.

В наше время налоги используются государством для перераспределения национального дохода и служат основным источником государственных доходов, необходимых для реализации его основных функций: содержания аппарата управления, силовых и социальных

служб, финансирования системы социального обеспечения. Также с помощью налогов государство может нивелировать неравенство в доходах у разных групп населения с целью повышения его благосостояния в целом.

Выделяют три функции налогов: фискальную, экономическую и контрольную.

**Фискальная функция налогов** обеспечивает изъятие части финансовых ресурсов общества для создания материальной основы существования государства и его функционирования. В России налоговые поступления составляют более половины доходов консолидированного бюджета. Основную часть поступлений обеспечивают налог на добавленную стоимость (НДС), налог на добычу полезных ископаемых, акцизы на нефтепродукты, налог на прибыль организаций и налог на доходы с физических лиц (НДФЛ).

Экономическая функция налогов состоит в их воздействии на экономическое развитие страны. Задача государства состоит в том, чтобы сформировать налоговую политику, которая обеспечит необходимый уровень государственного дохода, но не будет тормозить экономическое развитие страны.

Используя налоговую систему, государство может придать общественному устройству ярко выраженный социальный характер. Подобным образом реализуется модель социального государства в Германии, Швеции, Дании, Норвегии: используются прогрессивные ставки налогообложения, значительная часть бюджетных средств расходуются на социальные нужды населения, а граждане, нуждающиеся в социальной защите, полностью или частично освобождены от налогов.

**Экономическая функция налогов** реализуется через регулирование, стимулирование и распределение. Регулирующая и стимулирующая составляющие предполагают использование налогов для достижения того или иного экономического эффекта, например, роста инвестиций, капитальных вложений, модернизации производственной базы, развития инновационной и внешнеэкономической деятельности, увеличения числа рабочих мест. С помощью налогов можно стимулировать развитие тех отраслей и регионов, в которых заинтересовано общество, содействовать развитию предпринимательства.

Именно регулирующая составляющая налоговой политики чаще всего служит поводом для публикаций в средствах массовой инфор-

мации. Наибольший общественный резонанс вызывают такие темы, как введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, снижение налоговой нагрузки для малого бизнеса и отечественных товаропроизводителей, налогообложение транспортных средств.

**Контрольная функция налогов** позволяет государству анализировать динамику налоговых поступлений в бюджет, сопоставлять объем налоговых доходов с потребностями в финансовых ресурсах. Это позволяет оценить как эффективность действующей налоговой системы, выявить потребность в ее реформировании, так и состояние дел в регионах, различных отраслях и сферах деятельности.

Российское налоговое законодательство включает в себя Налоговый кодекс РФ и федеральных законов, которые вносят в него дополнения и изменения. Налоговый кодекс устанавливает общие принципы налогообложения:

- виды налогов и сборов, действующих на территории Российской Федерации;
- основания и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
- порядок расчета и уплаты федеральных налогов;
- права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов;
- формы и методы налогового контроля;
- ответственность за совершение налоговых правонарушений;
- порядок обжалования актов налоговых органов.

Все налоги подразделяются на две группы: прямые и косвенные.

**Прямыми налогами** облагаются доходы и имущество физических и юридических лиц. К этим налогам относятся налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, ресурсные платежи, налог на имущество организаций.

**Косвенные налоги** представляют собой налоги на потребляемые товары и услуги и включаются в цену товара или услуги. Формально плательщиком налога выступает продавец, однако фактически налог платит покупатель в момент реализации товаров или услуг. К числу косвенных налогов относятся налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизы.



**Налогоплательщик** – это физическое или юридическое лицо, на которое законодательно возложена обязанность уплачивать налоги. Кроме того, на работодателей возлагается функция налогового агента. Организации и индивидуальные предприниматели, выплачивающие заработную плату своим сотрудникам, обязаны вести учет исчисленных и выплаченных налогоплательщику доходов, исчислять, удерживать и перечислять налоги в налоговую инспекцию по месту своего учета. Такое же правило действует и в отношении дивидендов, которые компания выплачивает своим учредителям – физическим лицам.

Контроль над соблюдением законодательства о налогах и сборах с 2004 года возложен на Федеральную налоговую службу России.

### Пенсионная система

Пенсия (от лат. *pensio* – платеж) – это выплаты физическим лицам, заменяющие заработок после прекращения трудовой деятельности по достижению пенсионного возраста, либо по социальным показателям.

Благосостояние общества во многом зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения, а ее нестабильность является главным рискован фактором для развития экономики в долгосрочной перспективе.

Главная цель долгосрочного бюджетного планирования состоит в предотвращении разбалансированности доходов и расходов на пенсионное обеспечение и обнищания пенсионеров из-за снижения среднего размера пенсии в стране ниже прожиточного уровня.

Долгосрочное бюджетное планирование позволяет сформулировать приоритетные задачи пенсионной системы, определить необходимые ресурсы для их реализации и возможные источники этих ресурсов, оценить потребность в структурных реформах.

Одна из ключевых задач, которую решает долгосрочное бюджетное планирование, состоит в поддержании финансовой устойчивости пенсионной системы. Для этого необходимо сохранять соответствие между пенсионными обязательствами государства и финансовыми ресурсами пенсионной системы, гарантирующей безусловное исполнение всех обязательств. Чтобы обеспечить долгосрочную устойчивость пенсионной системы необходимо определить надежные источники финансирования пенсий и пределы их финансирования за счет бюджетных доходов.

Актуальность долгосрочного бюджетного планирования повышается в условиях ухудшения экономической и демографической ситуации, которые угрожают бюджетной устойчивости. Старение населения в большинстве развитых стран ведет к росту расходов на пенсионное обеспечение, а замедление роста экономики снижает бюджетные доходы. Горизонт долгосрочного планирования составляет от 10 лет в Канаде до 75 лет в США.

Пенсионная система призвана решить две основные задачи: предотвращать бедность среди пенсионеров и нивелировать разницу в уровне благосостояния в период активной трудовой деятельности и после выхода на пенсию. Указанные цели дополняют друг друга, а приоритет какой-либо из них определяет государственную политику и модель пенсионной системы.

### **Классификация типов пенсионных систем (по способу финансирования):**

Виды пенсионных систем	Способы финансирования пенсионных систем
Солидарно-распределительная (нефондируемая)	Принцип солидарности поколений (расходы на выплату пенсий производятся в основном из текущих поступлений от работодателей и работающего населения).
Накопительная (фондируемая)	За счет пенсионных взносов создается специальный накопительный фонд, обеспечивающий пенсионные выплаты в настоящем и будущем.
Смешанная	Государство обеспечивает гарантированный пенсионный минимум, который дополняют пенсионные накопления, сделанные в рамках совместных программ работодателем и работником, а также в рамках персональных сбережений.

По данным Международной организации труда (МОТ), в мире преобладает распределительная пенсионная система: среди 58 наиболее развитых стран мира этот способ финансирования практикуют 44 государства.

В западных странах пенсионные модели традиционно делят условно на два типа: построенные по модели Бисмарка (континентальной) и Бевериджа (англо-саксонской).

Модель Бисмарка используется в Германии, Австрии, Бельгии, Дании, Швеции, Франции, Италии, Греции. По этой модели средства для

выплаты пенсий аккумулируются за счет взносов работающих и пропорционально распределяются между всеми, кто имеет право на пенсию. Уравнительный принцип формирования пенсий порождает в обществе социальное иждивенчество, снижает у населения интерес к сбережениям. Системы дополнительного пенсионного обеспечения за счет средств работодателей и собственных средств работников существуют, но не носят повсеместного характера.

По модели Бевериджа построены пенсионные системы Великобритании, Ирландии, США, Канады, Голландии, Австралии. В соответствии с ней государство обеспечивает населению минимальный уровень пенсионного обеспечения, который, как правило, не коррелирует с величиной заработка. Поэтому в странах, где используется англо-саксонская модель, получили распространение дополнительные режимы пенсионного обеспечения, построенные по накопительному принципу.

Современная российская пенсионная система берет начало в 1990 году, когда был принят закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации», заложивший основы системы обязательного пенсионного страхования. В 1991 году процесс финансирования и выплаты пенсий в Российской Федерации выведен в самостоятельный бюджетный механизм, который формируется за счет поступления обязательных страховых взносов, распорядителем которых выступает Пенсионный фонд России.

Конституцией и законодательством Российской Федерации каждому гражданину гарантировано право на пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выполнение в течение трудовой деятельности особых функций (пенсии госслужащих), а также по ряду социальных показателей.

### 3.3. Защита прав потребителей финансовых услуг

Понятие «защита прав потребителей» часто рассматривается как некая общая сущность. Для того, чтобы профессионально разбираться в этой теме, необходимо понимать, из чего именно состоит эта система.

#### **Система защиты прав потребителей:**

- Право на информацию.
- Право на безопасность.
- Право на качество.
- Право на возмещение ущерба.
- Прав на признание недействительности условий договора.
- Право отказа от товара (работы, услуги).
- Право быть услышанным
- Право на удовлетворение базовых потребностей
- Досудебная защита прав и право на выбор суда.

#### **Право на информацию.**

Соблюдение прав потребителей зависит, прежде всего, от самих потребителей. Они должны знать свои права и требовать их соблюдения. Закон РФ «О защите прав потребителей» требует предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах, работах и услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Аналогичное требование содержит Гражданский кодекс РФ.

Эта информация доводится до сведения потребителей в технической документации, прилагаемой к товарам (работам, услугам), на этикетках, маркировкой или иным способом. Если речь идет об оказании услуг, исполнитель, как и продавец, обязан до заключения договора предоставить потребителю необходимую достоверную информацию об оказываемых услугах (выполняемых работах), обеспечивающую возможность их правильного выбора. Требования к рекламе финансовых услуг установлены российским законом «О рекламе».

Право на получение полной и достоверной информации обуславливает право потребителя на выбор. Это означает, что на основании предоставленной информации потребитель самостоятельно принимает решение о приобретении услуги. Его запрещено принуждать приобретать товары или подписывать договоры на предоставление работ или услуг на заведомо невыгодных условиях.

**Право на безопасность.**

Право потребителя на безопасность установлено российским законом о защите прав потребителей.

Товары и услуги должны соответствовать обязательным требованиям, установленным государственными стандартами, санитарными нормами и правилами, нормативно-технической документацией, которые призваны предотвращать появление на рынке опасных товаров.

Все товары (работы, услуги), представляющие опасность для жизни, здоровья потребителей или для окружающей среды, подлежат обязательной сертификации. Списки товаров (работ, услуг), подлежащих обязательному подтверждению их соответствия, утверждаются Правительством РФ.

По товарам, не подлежащим обязательной сертификации, изготовители нередко проходят сертификацию добровольно, чтобы доказать свою добросовестность и высокое качество товаров.

За нарушение требований безопасности для продавцов, изготовителей и поставщиков услуг установлена ответственность.

**Право на качество.**

Качество товара (работы, услуги) – это совокупность свойств (характеристик), отличающих его от других аналогичных товаров. Именно эти свойства являются основой потребительского выбора.

По Закону о защите прав потребителей и Гражданскому кодексу РФ качество товаров (работ, услуг) должно соответствовать договору. Любое отступление от параметров, закрепленных в договоре, должно рассматриваться как нарушение условия о качестве.

**Право на возмещение ущерба.**

По российскому законодательству вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, рецептурных, производственных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме.

При этом требовать возмещения может любой пострадавший, независимо от того, состоял ли он в договорных отношениях с продавцом (изготовителем, исполнителем) или нет, так как из-за недостатков товара могут пострадать не только те люди, которые этот товар приобретали. В рамках этого права может возмещаться как имущественный вред, так и моральный ущерб.

### **Недействительность условий договора.**

Недействительными признают договоры в том случае, если их условия ущемляют права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей. Эти правила устанавливаются как закон о защите прав потребителей, так и Гражданский кодекс РФ, по которому договор должен соответствовать законам и иным правовым актам, действующим в момент его заключения.

Недействительными могут быть признаны не только условия договора, прямо противоречащие законодательству, но и условия, ущемляющие права потребителей в целом, не соответствующие его экономическим интересам. Статья 428 Гражданского кодекса РФ предусматривает право гражданина в судебном порядке оспаривать условия договора, которые ущемляют его интересы, если заключить этот договор потребитель не мог иначе, чем согласившись со всеми его условиями.

В законе о защите прав потребителей указано, какие нарушения (ущемления) прав потребителей влекут за собой признание договора недействительным. Запрещается обуславливать удовлетворение требований потребителей, предъявляемых в течение гарантийного срока, условиями, не связанными с недостатками товаров (работ, услуг). Запрещается без согласия потребителя предоставлять дополнительные работы и услуги за плату – в данном случае потребитель имеет право отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, вправе потребовать от продавца возврата уплаченной суммы.

Запрещается обуславливать приобретение одних товаров обязательным приобретением иных товаров, проще говоря, навязывать потребителю товары и услуги или пакетировать товары (работы, услуги).

В сфере финансовых услуг права потребителей в этом отношении нарушаются особенно часто (практика навязывания страховок при получении кредитов, навязывание дополнительных договоров страхования при оформлении ОСАГО). Освещая в СМИ проблему нарушения прав потребителей в сфере финансовых услуг, следует иметь в виду особенность российского законодательства, которая состоит в том, что за потребителем закрепляют так называемую «презумпцию непрофессионализма». То есть, при рассмотрении требования о возмещении убытков, возникших из-за нарушения права на информацию, суд должен исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных знаний о свойствах и характеристиках услуги.

**Право отказа от товара (работы, услуги).**

Потребитель может отказаться от товара, работы или услуги и потребовать возмещения уплаченных за нее денег в разных случаях.

Согласно п. 3 ст. 503 ГК и п. 1 ст. 18 Закона о защите прав потребителей в случае обнаружения в товаре недостатков можно потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

При этом покупатель по требованию продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества. При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы продавец не имеет права удерживать из нее сумму, на которую понизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

Особые правила отказа от услуг действуют для банковских кредитов и договоров страхования. Для потребителя действует так называемый «период охлаждения»: после того, как договор был заключен, потребитель может отказаться от него в течение определенного срока.

**Право быть услышанным.**

Право потребителя быть услышанным реализуется в основном через права общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов), установленных ст. 45 Закона «О защите прав потребителей».

**Право на удовлетворение базовых потребностей.**

Всемирная организация потребителей относит к базовым, основным товарам и услугам безопасные продукты питания, услуги здравоохранения, образования, жилищно-коммунальные услуги, услуги водоснабжения и водоотведения, одежду. В России право потребителей на удовлетворение базовых потребностей реализуется с помощью законодательства о потребительской корзине и широкого спектра иных законодательных актов, регулирующих предоставление базовых товаров и услуг. При этом российское законодательство о потребительской корзине не включает требования к финансовым услугам.

**Право на выбор суда.**

Закон РФ «О защите прав потребителей» предусматривает возможность защиты прав потребителей в судебном и внесудебном порядке.

Внесудебный порядок выражается в том, что потребитель может предъявить требования о защите нарушенного права непосредственно

продавцу (изготовителю, исполнителю). Организация или индивидуальный предприниматель, получившие претензию, обязаны сообщить заявителю о результатах рассмотрения. При полном или частичном отказе в удовлетворении претензии потребителю должны сообщить причины отказа со ссылкой на правовые нормы и доказательства, обосновывающие отказ. При этом потребитель может по своему усмотрению, минуя досудебный порядок урегулирования, сразу направлять документы в суд, не извещая об этом продавца.

Согласно российскому законодательству для исков о защите прав потребителя установлена альтернативная подсудность. Это означает, что потребитель по своему усмотрению выбирает суд, в который предъявляется судебный иск. Таким образом, иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены в суд: 1) по месту жительства или месту пребывания истца; 2) по месту нахождения продавца (юридический адрес); 3) по месту заключения или месту исполнения договора.

### **Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации.**

В СМИ поступает большое количество жалоб от потребителей финансовых услуг. Чаще всего жалобы связаны с условиями кредитных договоров и договоров страхования. Такие жалобы нередко используются как информационный повод для проблемных статей, обзоров и журналистских расследований.

Если журналист решил использовать конфликт между потребителем и исполнителем услуги, ему необходимо проверить все связанные с ним обстоятельства. Прежде чем оценивать ситуацию, надо запросить у потребителя все документы, имеющие отношение к сложившейся ситуации. Эти документы рекомендуется показать независимому эксперту, поскольку договоры на оказание финансовых услуг могут содержать нюансы, в которых не всегда способен разобраться и журналист, который специализируется на финансовой тематике.

Если какие-то обстоятельства не подтверждаются документально, журналист обязан использовать все доступные ему возможности, чтобы попытаться проверить утверждения потребителя. Журналист не имеет права воспринимать на веру никакие заявления, если их невозможно проверить.



Изучив позицию потребителя, журналист обязан выяснить позицию второй стороны конфликта. Для этого в обязательном порядке следует направить запрос исполнителю услуги. Если он предоставит ответ и обоснует свою позицию, для ее оценки также следует проконсультироваться с независимым экспертом и, при необходимости, использовать его мнение в качестве комментария в материале.

Чтобы создать полную и объективную картину, также необходимо получить комментарий по поводу сложившейся ситуации от регулирующей и надзорной организации – в России мегарегулятором финансового рынка выступает Центральный банк РФ. Одновременно можно запросить комментарий у Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор).

Помимо официальных организаций экспертную оценку причин и последствий конфликта могут дать общественные организации по защите прав потребителей. Также будет нелишне выяснить мнение по поводу возникшего конфликта, насколько он типичен и распространен, в профессиональном сообществе: с этой целью можно запросить комментарии у руководства профессиональных объединений или саморегулируемых организаций.

Материал, в котором используется жалоба потребителя на оказанную ему финансовую услугу, должен включать в себя позиции всех заинтересованных сторон и независимую оценку ситуации. Излагая обстоятельства конфликта, журналист должен строго придерживаться фактов. Если возникает необходимость сослаться на бездоказательные утверждения кого-либо из сторон конфликта, в материале должно быть подчеркнуто, что данные заявления ничем не подтверждены. Недопустимо замалчивать или избирательно использовать известные автору материала факты для того, чтобы изобразить потребителя в лучшем свете. Это грубейшее нарушение журналистской этики.

### 3.4. Регулирование финансового рынка в России

Регуляторы финансового рынка	Сфера деятельности
Министерство финансов Российской Федерации	Выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сферах бюджета, государственного долга, налоговых отношений, бухгалтерского учета и отчетности, представленных направлениях и сферах деятельности. Осуществление государственной политики в сферах банковского, страхового, финансового рынка, кредитной кооперации и рынка микрофинансирования. Контроль и надзор над аудиторской деятельностью.
Центральный банк (Банк России)	Государственное регулирование, контроль и надзор над деятельностью кредитных и некредитных финансовых организаций, страховых компаний, микрофинансовых организаций (МФО), ломбардов, профессиональных участников рынка ценных бумаг (брокеров, дилеров, депозитариев, доверительных управляющих, регистраторов, организаторов биржевой торговли, клиринговых организаций), формированием и инвестированием пенсионных накоплений, бюро кредитных историй, (БКИ), страховых актуариев, рейтинговых агентств, предприятий кредитной кооперации, форекс-дилеров. Ведение государственных реестров субъектов рынка ценных бумаг и товарного рынка, профессиональных участников рынка ценных бумаг. Государственная регистрация негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Обеспечение эмиссии национальной валюты, обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы, развитие и обеспечение стабильности финансового рынка. Проведение государственной денежно-кредитной политики во взаимодействии с Правительством России. Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг.
Федеральная антимонопольная служба	Надзор за соответствием финансовой рекламы правовым нормам. Надзор за соблюдением антимонопольного законодательства в финансовой индустрии.
Росфинмониторинг	Надзор за соблюдением антиотмывочного законодательства.
Роспотребнадзор	Надзор за соблюдением прав потребителей финансовых услуг.
Федеральная служба судебных приставов	Надзор за деятельностью коллекторских агентств на рынке взыскания долгов.

Финансовые регуляторы призваны защищать права потребителей финансовых услуг. По сложившейся мировой практике, как только рынок финансовых услуг в стране приобретает массовый характер, возникают различные организации, которые тем или иным способом устанавливают общие стандарты профессиональной деятельности и контролируют их выполнение участниками рынка.

Правила и требования финансовых регуляторов призваны оградить участников рынка и потребителей услуг от мошенничества и недобросовестности. Это повышает доверие к тем участникам рынка, которые подтвердили свое согласие соблюдать установленные нормы. В качестве подтверждения согласия используются процедуры аттестации или сертификации государственными или профессиональными общественными организациями, а также участие в саморегулируемых организациях (СРО).

В 2015 году был принят Федеральный закон «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», который установил, что все финансовые организации обязаны быть членами СРО. Закон определил 16 видов финансовой деятельности, по каждой из которых может существовать СРО.

В число наиболее влиятельных СРО на финансовом рынке России входят Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ), Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная финансовая ассоциация (НФА), Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД), Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Ассоциация форекс-дилеров (АФД), Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств (НАПКА).

Помимо СРО воздействие на рынок оказывают профессиональные ассоциации участников финансового рынка, в частности, такие организации как Ассоциация российских банков (АРБ), Ассоциация банков России (АБР), Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка (СПКФР) и т.д.

## 4. Максимумы: двадцать цитат о деньгах и финансах

Время и деньги по большей части взаимозаменяемы.

**Уинстон Черчилль**

Деньги, конечно, деспотическое могущество, но в то же время и высочайшее равенство, и в этом вся их главная сила. Деньги сравнивают все неравенства.

**Федор Достоевский**

Говорят, что деньги – корень всякого зла. То же самое можно сказать о безденежье.

**Сэмюэл Батлер**

Обладание всякого рода благами – еще не все. Получать наслаждение от этого обладания – вот в чем счастье.

**Бомарше**

Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы; те, за которыми гонишься, – орудие рабства.

**Жан-Жак Руссо**

Уберечь свои деньги стоит больших трудов, чем добыть их.

**Мишель де Монтень**

Нет никаких государственных денег, есть только деньги налогоплательщиков.

**Маргарет Тэтчер**

Бедные видят в богатстве проявления судьбы, богатые – результат собственного труда.

**Франтишек Крышка**

Простейший способ не нуждаться в деньгах – не получать больше, чем нужно, а проживать меньше, чем можно.

**Василий Ключевский**

Трать на один пенс меньше, чем зарабатываешь.

***Бенджамин Франклин***

Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему.

***Гораций***

Когда имеешь много вложить – у дня находятся сотни карманов.

***Фридрих Ницше***

Деньгами надо управлять, а не служить им.

***Луций Анней Сенека***

Щедрость доходнее скупости.

***Лион Фейхтвангер***

Нажить много денег – храбрость; сохранить их – мудрость, а умело расходовать – искусство.

***Луций Анней Сенека***

Источник любой независимости – независимость материальная.

***Эрве Базен***

Чрезмерное потребление благ – наивернейший путь к величайшим невзгодам.

***Даниэль Дефо***

Экономия состоит не в сбережении, а в отборе.

***Эдмунд Берк***

У капитала одно единственное жизненное стремление – стремление возрастать.

***Карл Маркс***

Деньги для людей умных составляют средство, для глупцов – цель.

***Пьер Декурсель***



## Дружи с финансами

Брошюра подготовлена Консультантом – Консорциумом в составе Общества с ограниченной ответственностью «Р.И.М. Портер Новелли» (лидер Консорциума, Россия), Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (партнер, Россия) и Союза общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (партнер, Россия).

Методическое пособие для журналистов, работающих с финансовыми темами «Финансы и журналист: инструкция по применению».

Редактор-составитель – Я.А. Арт, к.э.н., член-корреспондент Международной академии менеджмента.

**Дизайн-редактор – А. В. Лукашенко.**

Москва, 2018.

© **Министерство финансов Российской Федерации, 2018**

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

**(«Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика», под ред. Зеленцовой А. В.)**

\* \* \*

*«Одна из ключевых ролей в повышении финансовой грамотности принадлежит средствам массовой информации. Медиа-инструментарий по этой тематике можно разделить на несколько основных направлений: информирование о текущей работе участников финансового рынка с элементами «расшифровки» основных понятий, терминов и принципов; просветительские и справочные материалы, помогающие ориентироваться в мире финансовых услуг; материалы о «ловушках», в которые можно попасть из-за недостаточной финансовой грамотности; материалы о том, как потребитель финансовых услуг может защитить свои права на различных сегментах финансового рынка».*

**(Учебник «Финансовая грамотность и массовая информация», под ред. Арта Я. А.)**

\* \* \*

*«Особенно важной для России является образовательная (просветительская) функция деловых СМИ – в условиях становления и первых лет развития рыночных отношений читатели деловых СМИ далеко не всегда представляют себе законы, по которым живет рыночная экономика».*

**(«Деловая журналистика», под ред. Вырковского А. В.)**



## Друзья с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ  
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН