

М. В. Федотова, Т. А. Рунова

ОСНОВЫ
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ
8—9 классы

Учебное пособие

Часть 2

Государственное бюджетное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования
«НИЖЕГОРОДСКИЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ»

М. В. Федотова, Т. А. Рунова

**ОСНОВЫ
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ
8–9 классы**



Учебное пособие

Часть 2

Нижний Новгород
Нижегородский институт развития образования
2019

УДК 373.167.1:336.1
ББК 65.26я72
Ф34

Авторы

М. В. Федотова, канд. экон. наук,
доцент кафедры теории и практики управления образованием
ГБОУ ДПО «Нижегородский институт развития образования»
(разделы 6, 8, 9, 10);

Т. А. Рунова, канд. психол. наук,
доцент кафедры начального образования
ГБОУ ДПО «Нижегородский институт развития образования»
(раздел 7)

Рецензенты

Е. А. Белаш, заместитель директора
МБОУ «Средняя школа с. п. Селекционной станции»
Нижегородской области;

О. М. Вишанова, учитель экономики
высшей квалификационной категории
МБОУ «Школа № 127» Нижнего Новгорода,
тьютор по финансовой грамотности по программе РАНХиГС;

М. М. Шабакеева, учитель математики и информатики
первой квалификационной категории
МБОУ «Школа № 74 с углубленным изучением
отдельных предметов» Нижнего Новгорода,
тьютор по финансовой грамотности по программе РАНХиГС

*Рекомендовано к изданию
научно-методическим экспертным советом
ГБОУ ДПО НИРО*

ISBN 978-5-7565-0840-6 (ч. 2) © М. В. Федотова, Т. А. Рунова, 2019
ISBN 978-5-7565-0841-3 © ГБОУ ДПО «Нижегородский институт
развития образования», 2019

От авторов

Уважаемые восьмиклассники и девятиклассники!

В первой части учебного пособия вы изучили такие важные разделы основ финансовой грамотности, как сущность финансовой грамотности и значимость ее изучения в современном обществе, личные финансы человека (источники, формирование, накопление, распределение, инвестирование), особенности финансового обеспечения домохозяйств (виды домохозяйств, роли членов домохозяйств в его обеспечении, планирование и расходование денежных средств); рассмотрели вопросы получения подростками банковских услуг (онлайн-покупки, пластиковые карты); ознакомились с особенностями получения услуг ЖКХ (стоимость жилищно-коммунальных услуг, экономия с помощью приборов учета ресурсов).

Вторая часть учебного пособия направлена на освещение следующих финансовых вопросов: ознакомление с пенсионной системой как одним из источников будущего финансового благополучия человека в пожилом возрасте, приобретение услуг страхования как окупаемого источника дохода в текущей деятельности человека в разных сложных жизненных ситуациях (потеря работы, серьезные заболевания, сбережение имеющегося имущества и собственной жизни / здоровья), необходимость уплаты налоговых отчислений как

обеспечение функций государственных и муниципальных органов власти (обустройство дорог, медицины, образования) и получение выгоды от их уплаты (налоговые вычеты). Также мы охарактеризуем такой важный вопрос, как открытие своего собственного дела. В настоящее время государства и крупные частные компании разных стран оказывают начинающим предпринимателям финансовую поддержку — однако для ее получения необходимо и самим принимать активное участие в развитии своего дела: участвовать в выставках, искать гранты, уметь составлять проекты и бизнес-планы к проектам. Самым популярным видом организации бизнеса за рубежом являются семейные компании, передаваемые по наследству. Рассмотрим эти и другие вопросы в нашем пособии.

ПЕНСИЯ КАК ИСТОЧНИК БУДУЩЕГО ДОХОДА ЧЕЛОВЕКА

В 14—15 лет мало кто задумывается о том, что по прошествии определенного времени человек может потерять трудоспособность, а потребность в обеспечении определенного, привычного образа жизни остается. В настоящее время в нашем государстве началась постепенная перестройка пенсионной системы. В период существования СССР (1922—1991 гг.) с 14 июля 1956 года пенсия была гарантирована каждому гражданину пенсионного возраста в зависимости от накопленного трудового стажа (не менее 25 лет мужчины, не менее 20 лет женщины), а также существовала социальная пенсия для граждан, не имеющих выработанного установленного стажа.

В настоящее время принципы этой системы сохраняются, однако существенным образом изменился порядок расчета пенсии, и для многих граждан РФ размер пенсии сегодня не превышает 10 000—15 000 рублей. Можно ли прожить на эти средства, если в Нижегородской области стоимость оплаты содержания двухкомнатной «хрущевки» составляет порядка 4000—5000 тысяч рублей в месяц? Также поменялась система отчислений на пенсию и в дальнейшем условия предоставления пенсионных выплат могут меняться.

Поэтому необходимо познакомиться с такими финансовыми механизмами и понять, какие ставить себе цели для достижения и сохранения финансового благополучия на протяжении жизни (частично мы затрагивали этот вопрос в разделе 2).

Тема 6.1.

Виды пенсионных накоплений

Пенсия. Распределительно-накопительная пенсионная система. Уровни пенсионной системы (государственное, обязательное и негосударственное пенсионное обеспечение). Пенсионный фонд России. Негосударственное пенсионное обеспечение. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Пенсия

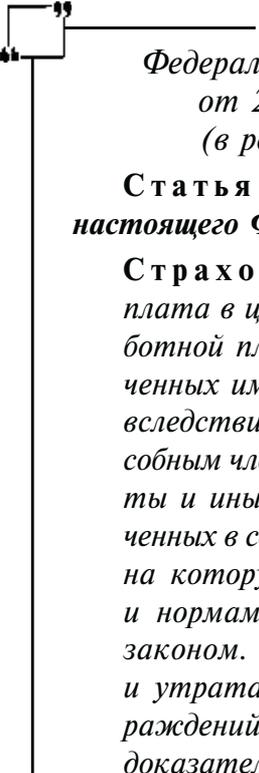
Слово *pension* в переводе с латинского означает платеж. Поэтому большинство исследователей, беря за основу это исходное начало и уточняя его, определяют пенсию как ежемесячную, то есть регулярную, периодическую выплату, предоставляемую всем нетрудоспособным гражданам в денежной форме. Но это не всякий платеж, а платеж гражданину, то есть физическому лицу, в связи с наступлением в его жизни определенных обстоятельств — достижением соответствующего возраста, наступлением инвалидности, в связи с длительной соответствующей профессиональной деятельностью, смертью кормильца.

Гражданин любой страны мира, достигая определенного возрастного порога, вправе рассчитывать на то, что государство позаботится о нем, начислив пенсионное обеспечение, которое в большинстве демократических стран давно принято считать неотъемлемым правом каждого человека. Это связано с тем, что каждый гражданин в течение жизни приносит определенный уровень дохода в бюджет государства. Размер пенсии в разных странах зависит от множества факторов, в числе которых:

- ✓ трудовой стаж;
- ✓ средняя заработная плата;
- ✓ средний размер пенсии по стране.

В настоящее время в нашем государстве принят термин «страховая пенсия».

Обратимся к нормативно-правовому документу.



*Федеральный закон «О страховых пенсиях»
от 28 декабря 2013 года № 400-ФЗ
(в редакции от 6 марта 2019 года)*

Статья 3. Основные понятия, применяемые в целях настоящего Федерального закона.

Страховая пенсия — ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных в связи со смертью этих застрахованных лиц, право на которую определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными настоящим Федеральным законом. При этом наступление нетрудоспособности и утрата заработной платы и иных выплат и вознаграждений в таких случаях предполагаются и не требуют доказательств.

Распределительно-накопительная пенсионная система

Пенсионные системы бывают двух видов: распределительная и накопительная.

Накопительная пенсионная система

Суть уже заложена в названии: пока человек работает, он делает отчисления из своей зарплаты или это делает за него работодатель. Данные средства не тратятся на выплаты текущим пенсионерам, а учитываются на отдельном счету, инвестируются и приносят доход.

Плюс системы — на нее мало влияет снижение рождаемости, рост продолжительности жизни и, как следствие, рост числа пенсионеров. Сколько человек сам накопил, столько и будет получать. Демографическая ситуация в данной ситуации на нем не отражается.

М и н у с ы:

— в такой системе беззащитными оказываются те, кто сам не может накопить на пенсию: инвалиды, люди с маленьким трудовым стажем, многодетные матери и т. п. Также уязвимы и их родственники, на которых возлагается нагрузка по их обеспечению. Всем этим людям остается только ждать милости от государства;

— размер пенсии сильно зависит от выбранной инвестиционной стратегии;

— все положительные эффекты от внедрения накопительной системы чувствуются далеко не сразу, поскольку существующим пенсионерам, которые не затронуты накопительной системой, государство выплачивает пенсии из этих средств. Это увеличивает нагрузку на госбюджет (или заставляет государство увеличить пенсионные отчисления).

✓ **Распределительная система**

Распределительная система работает по принципу солидарности или взаимопомощи поколений. Поэтому ее еще называют солидарной. Работающие люди с помощью своих отчислений обеспечивают жизнь пенсионеров — то есть каждое поколение получает пенсии за счет следующего. При этом уплаченные взносы не инвестируются, а идут на выплату текущих пенсий.

Плюс распределительной системы — пенсии получают и те, кто сам не смог своими отчислениями обеспечить себе пенсию.

М и н у с — зависимость от демографической ситуации в стране. Система зависит от соотношения доходов (а именно от количества плательщиков и размера отчислений) и расходов, то есть от количества пенсионеров и размера выплат. Изменение любого из этих чисел неизбежно сказывается на балансе всей системы. Если рождаемость падает, а продолжительность жизни растет, текущих отчислений перестает хватать на выплаты пенсий. Существование этой проблемы еще в 1994 году отмечал Всемирный банк в своем докладе «Предупреждение всемирного кризиса старения» (Averting the Old Age Crisis).

Уровни пенсионной системы (государственное, негосударственное и обязательное пенсионное обеспечение)

В нашем государстве принято к исполнению три уровня пенсионной системы. Дадим краткую характеристику каждого уровня.

Обязательное пенсионное страхование

Предоставляется нетрудоспособным гражданам, которые в силу обстоятельств не приобрели права на трудовую пенсию, — инвалидам I, II и III групп, в том числе инвалидам с детства, детям-инвалидам; мужчинам, достигшим возраста 65 лет, и женщинам, достигшим возраста 60 лет, не имеющим страхового стажа.

Также пенсии по государственному пенсионному обеспечению назначаются гражданам для компенсации им заработка, утраченного в связи с прекращением федеральной государственной гражданской службы при достижении установленной выслуги лет, либо для компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца и в ряде других случаев. Государственное пенсионное обеспечение осуществляется за счет средств федерального бюджета Российской Федерации. 3 000 000 человек получают пенсии по государственному пенсионному обеспечению.

Государственное пенсионное обеспечение (обязательное пенсионное страхование)

В рамках обязательного пенсионного страхования (ОПС) назначается и выплачивается трудовая пенсия. Трудовая пенсия — это ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат, утраченных ими из-за наступления нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц — заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных из-за смерти этих застрахованных лиц, право на которые определяется в соответствии с действующим законодательством:

- 1) Каждому гарантируется социальное обеспечение по воз-

расту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом.

2) Государственные пенсии и социальные пособия устанавливаются законом.

3) Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность.

Необходимое условие для назначения трудовой пенсии — не менее 15 лет страхового стажа. Общеустановленный возраст выхода на трудовую пенсию по старости: 60 лет — для мужчин и 55 лет — для женщин до 1967 года рождения. Для рожденных с 1967 года возраст ухода на пенсию повышается.

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

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

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

По итогам переходного периода, начиная с 2028 года и далее, женщины будут выходить на пенсию в 60 лет, мужчины — в 65 лет (см. приложение 2).

Существуют три вида пенсий по ОПС: трудовая пенсия по старости, трудовая пенсия по инвалидности и трудовая пенсия

по случаю потери кормильца. Обязательное пенсионное страхование осуществляется за счет страховых взносов работодателей за своих работников в Пенсионный фонд Российской Федерации. 36 000 000 человек в России получают трудовые пенсии.

Негосударственное (добровольное) пенсионное обеспечение

Это дополнительные пенсии, которые выплачивают негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Чтобы получать такую пенсию, гражданин должен заключить договор с негосударственным пенсионным фондом и в течение определенного времени осуществлять собственные добровольные взносы. Кроме самого гражданина, взносы на дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение может делать его работодатель. Дополнительная пенсия формируется не только за счет добровольных взносов в НПФ, но и за счет инвестиционного дохода, полученного от инвестирования этих взносов.

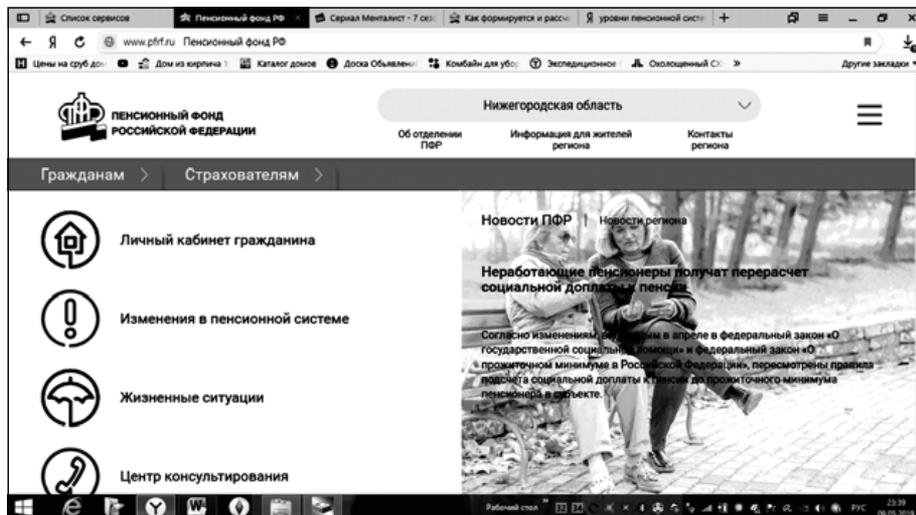
Пенсионный фонд России

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) образован на основании постановления Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 года в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации и имеет официальный сайт (см. рис. 1).

В соответствии с Положением о Пенсионном фонде Российской Федерации, утвержденным постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 года № 2122-1, Пенсионный фонд РФ является самостоятельным **финансово-кредитным** учреждением, которое выполняет отдельные банковские операции в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации о банках и банковской деятельности.

Согласно статьям 6, 144, 148, 164 Бюджетного кодекса Российской Федерации, органы внебюджетных фондов (в том числе Пенсионного фонда РФ), их учреждения являются участниками бюджетного процесса, обладающими бюджетными полномочиями на федеральном уровне.

Сайт Пенсионного фонда РФ, раздел страхования



Пенсионный фонд РФ подчинен Правительству Российской Федерации, информация о результатах его деятельности ежегодно представляется на рассмотрение Правительства РФ.

Пенсионный фонд и его денежные средства находятся в государственной собственности РФ. Эти средства не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Пенсионным фондом России обеспечивается:

- ✓ целевой сбор и аккумуляция страховых взносов;
- ✓ организация работы по взысканию с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца;
- ✓ капитализация средств ПФР, а также привлечение в него добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц;
- ✓ контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР страховых взносов, а также контроль за правильным и рациональным расходованием его средств;

✓ организация государственного банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в ПФР;

✓ межгосударственное и международное сотрудничество Российской Федерации по вопросам, относящимся к компетенции ПФР; участие в разработке и реализации в установленном порядке межгосударственных и международных договоров и соглашений по вопросам пенсий и пособий;

✓ проведение научно-исследовательской работы в области государственного пенсионного страхования;

✓ разъяснительная работа среди населения и юридических лиц по вопросам, относящимся к компетенции ПФР.

Пенсионный фонд Российской Федерации один из крупнейших и наиболее значимых социальных институтов России. За счет средств Фонда получают пенсии 38,2 миллиона российских пенсионеров. В системе индивидуального (персонифицированного) учета ПФР зарегистрировано более 62 миллионов застрахованных работников и свыше 38 миллионов пенсионеров.

С Фондом сотрудничают 5,5 миллиона работодателей. Он осуществляет ежегодную рассылку извещений об объеме пенсионных прав граждан и обязательствах государства перед ними более чем 42 миллионам застрахованных, имеющих в структуре пенсии накопительную часть, 18 миллионам, имеющих только страховую часть, и 6 миллионам работающих пенсионеров для перерасчета пенсий. По масштабу решаемых задач деятельность ПФР не имеет прецедентов в истории России.

При этом ПФР — одна из немногих вертикально интегрированных структур в современной российской власти. Его органы доходят до уровня районов во всех субъектах Российской Федерации, сохраняя отношения субординации. Это дает возможность осуществлять единую стратегию управления пенсионной системой на всем социальном пространстве России.

Создание ПФР стало вехой в решении одной из важнейших задач по реформированию социальной сферы Российской Федерации — переходе от государственного пенсионного обеспечения к обязательному пенсионному страхованию. ПФР был создан для государственного управления средствами пенсион-

ной системы. При этом решались две принципиальной важности задачи:

✓ средства пенсионной системы выводились из ранее консолидированного государственного бюджета и становились сферой самостоятельного бюджетного процесса. Поэтому изначально ПФР приобрел статус самостоятельного государственного внебюджетного фонда, сохраняя его и по сей день;

✓ основным источником финансирования пенсионных выплат стали страховые взносы и платежи, которые уплачивались за застрахованных работодателями. В результате источником выполнения государством его обязательств перед пенсионерами стал не государственный бюджет, а страховой платеж. И хотя средства ПФР сохраняют статус федеральных средств, они в то же время являются по своей природе и средствами обязательного пенсионного страхования.

Негосударственное пенсионное обеспечение. Негосударственные пенсионные фонды

*Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 7 мая 1998 года № 75-ФЗ
(в редакции от 3 августа 2018 года)*

Статья 2. Негосударственные пенсионные фонды

1. Негосударственный пенсионный фонд — организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование. Такая деятельность осуществляется фондом на основании лицензии на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию.

Негосударственное пенсионное обеспечение является дополнительным по отношению к государственному и может осуществляться в форме дополнительных профессиональных пенсионных систем отдельных предприятий, отраслей экономики либо территорий, а также в форме личного пенсионного стра-

хования граждан, осуществляющих накопление средств на дополнительное пенсионное обеспечение. Данное обеспечение должно:

- обеспечивать выплату пенсий, а не единовременных сумм, и согласовываться с государственной пенсионной системой в отношении видов пенсий и условий их назначения;

- иметь как установленные выплаты, так и установленные взносы, являться солидарной либо накопительной или использовать одновременно оба эти принципа;

- финансироваться как за счет взносов работодателя, так и с участием работников;

- иметь финансовое покрытие в форме накопленных активов и будущих поступлений взносов.

Самая распространенная в Российской Федерации форма негосударственного пенсионного обеспечения на данный момент — негосударственный пенсионный фонд (НПФ).

НПФ являются страховщиками, формирующими пенсионные накопления и выплачивающими накопительную пенсию. НПФ — это особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения. Исключительными видами деятельности НПФ являются деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию и деятельность в качестве страховщика по досрочному негосударственному пенсионному обеспечению.

В настоящее время все НПФ в Российской Федерации созданы и осуществляют свою деятельность в форме некоммерческих организаций унитарного характера. Руководство деятельностью НПФ в таких условиях обеспечивается учредителями посредством участия в совете НПФ, являющемся высшим органом его управления.

Осуществляя негосударственное пенсионное страхование, негосударственный пенсионный фонд призван выполнять две функции:

- ✓ *функцию сбережения и накопления средств.* Сбережение и накопление средств происходит по тому же принципу, что и на условиях банковского вклада (см. раздел 5);

✓ *защитную функцию.* Защита означает, что при наступлении определенного события (потеря трудоспособности, инвалидность, смерть, достижение возраста 80 лет и т. п.) лицо может быть уверено в своем источнике дохода.

Основной целью создания и деятельности НПФ является негосударственное пенсионное обеспечение граждан — участников Фонда в форме выплаты им негосударственных пенсий, страхование по обязательному пенсионному страхованию и по профессиональному пенсионному страхованию.

Приведем для примера несколько наиболее популярных НПФ в нашем государстве на 2018 год согласно данным Центрального банка Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

**Основные показатели деятельности
негосударственных пенсионных фондов за 2018 год
(данные ЦБ РФ)**

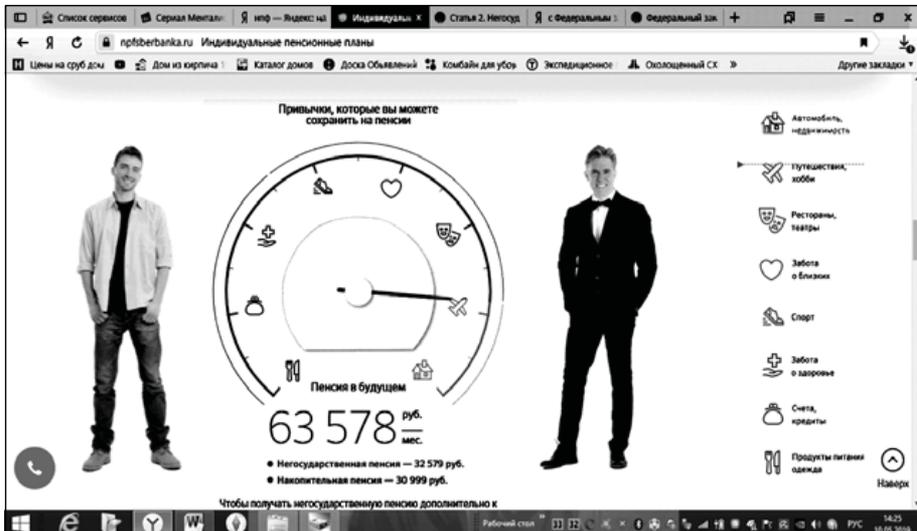
Наименование НПФ	Активы	Доходность
НПФ «Электроэнергетики»	135679786,34582	23,44
НПФ «Стройкомплекс»	4267635,32405	18,58
НПФ «ОПФ имени В. В. Ливанова»	7666857	15,57
НПФ «Поддержка»	424289,24729	14,05
НПФ «Газпромбанк-фонд»	10342458,40685	13,39
НПФ «Согласие»	2295836,87456	12,58
НПФ «Альянс»	5198997,08367	12,37
НПФ «Национальный НПФ»	35918350,80347	12,27
НПФ «Гефест»	3626598,38934	11,76
НПФ «ГАЗФОНД»	445690145,298	11,25
НПФ «БОЛЬШОЙ»	41734825,97489	11,06
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	388200749,371	10,95
НПФ Сбербанка	598748413,78912	10,68
НПФ «Первый промышленный альянс»	6896615,15031	10,37

Наименование НПФ	Активы	Доходность
НПФ «МОСПРОМСТРОЙ-ФОНД»	1136452,983	10,29
НПФ «УГМК-Перспектива»	11771215,79417	10,15
НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЭМЭНСИ»	16322721,714	10
НПФ «Сибирский сберегательный»	220744,91078	9,97
НПФ «Волга-Капитал»	6161750,47571	9,79
НПФ «Алмазная осень»	25133765,71795	9,69
НПФ «Пенсионный фонд “Ингосстрах”»	151437,342	9,67
НПФ «ВТБ Пенсионный фонд»	192633219,77625	9,58

Пример программ негосударственных пенсионных фондов представлен на рисунке 2. Согласно программе Сбербанк предлагает нижерасположенный вариант расчета в обеспечение привычного образа жизни в будущем (рис. 2).

Рисунок 2

Программа индивидуального пенсионного плана Сбербанка



Тема 6.2.

Роль пенсионных накоплений в жизни человека

Принцип солидарности поколений. Страховая пенсия. Трудовой стаж. Индивидуальный пенсионный коэффициент. Виды страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца). Фиксированная выплата.

Принцип солидарности поколений

Мы с вами ранее отметили, что российская пенсия состоит из двух частей — страховой и накопительной. На накопительную часть, равно как и на страховую, идут страховые взносы работодателя, в общем размере 22 %. Сам работник не вкладывает в пенсионное страхование ни копейки. Страховые взносы, которые работодатель переводит на лицевые счета работников, идут на уплату пенсий нынешних пенсионеров. Когда настанет время молодым выходить на пенсию, она будет выплачиваться страховыми взносами их детей. В этом и заключается **солидарность**. Гражданин может распределять взносы, направляя их на страховую и накопительную части своей будущей пенсии (6 % на накопительную, 16 % на страховую). Эта возможность предоставлена только гражданам 1967 года рождения и моложе. Старшее поколение имеет право только на страховую часть.

Страховая пенсия — это ответственность государства. Она формируется в Пенсионном фонде, гарантируется государством и ежегодно увеличивается минимум на уровень инфляции. То есть страховая пенсия от инфляции полностью защищена. Накопительная пенсия — это ответственность частных компаний. Она не индексируется государством и не защищена от инфляции.

Вместе с тем наблюдается низкая эффективность накопительной составляющей, что отнимает деньги у граждан, как при формировании средств пенсионных накоплений, так и при назначении пенсионных выплат. Выгоду в данном случае

получают только финансовые организации, не неся при этом никакой реальной ответственности перед гражданами. Решение государства не связано с дефицитом пенсионной системы и направлено на сознательное усиление ее социального характера.

Страховая пенсия

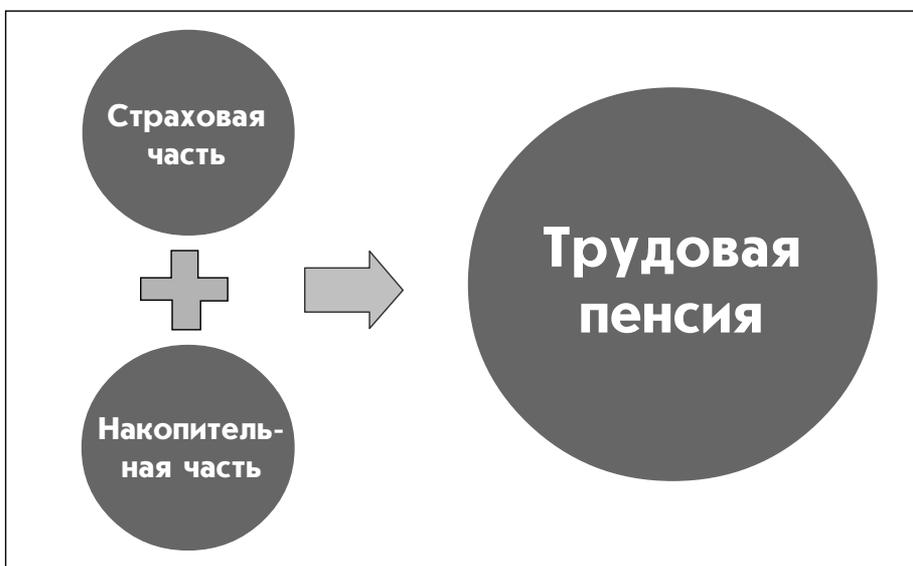
Страховая пенсия — это ежемесячная денежная выплата для компенсации гражданам заработной платы или другого дохода, которые они получали в период трудовой деятельности, а также компенсация дохода, который утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованного лица в связи с его смертью.

К страховой пенсии устанавливается фиксированная выплата в твердом размере, которая зависит от вида страховой пенсии. Размер выплаты ежегодно индексируется государством.

В настоящее время, как видим исходя из реформы пенсионных накоплений граждан, уклон делается государством в сторону накопительной системы (рис. 3).

Рисунок 3

Схема пенсионной системы РФ на 2019 год



У гражданина, чей выход на пенсию сопровождается назначением ему пожизненного содержания, должны быть:

1. Соответствующая выслуга лет при несении службы в органах правопорядка и иных госструктурах.

2. Общий стаж работы за весь период трудоспособности — 15 лет (с 2015 года каждый год увеличение, в 2018 — пока только 9 лет).

3. Количество баллов не менее 30 (*индивидуальный показатель*).

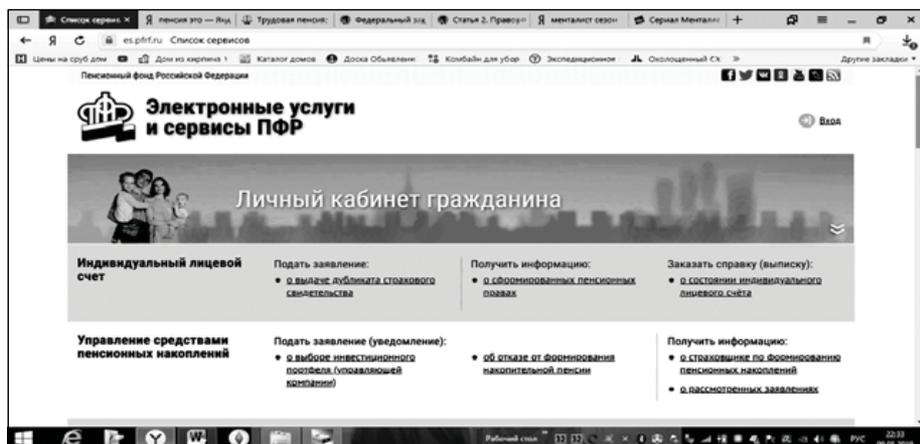
Для лиц, не соответствующих заявленным требованиям, предусмотрена выплата только фиксированной части, которая в 2018 году выдается в сумме чуть меньше 5000 рублей.

Заслуженная трудовая пенсия на сегодняшний день целиком зависит от взносов в Пенсионный фонд застрахованного лица. Содержание формируется по балльному принципу. К моменту достижения пенсионного возраста индивидуальный показатель должен быть минимум 30. Баллы начисляются за каждый год работы в зависимости от суммы отчислений. Так, если будущий пенсионер получает ежемесячный доход в размере 18 000 рублей, то ему за год начислят 3,04 балла.

Со своим персональным показателем можно ознакомиться на сайте Пенсионного фонда РФ, предварительно зарегистрировавшись в «Личном кабинете» (рис. 4).

Рисунок 4

Личный кабинет на сайте Пенсионного фонда России





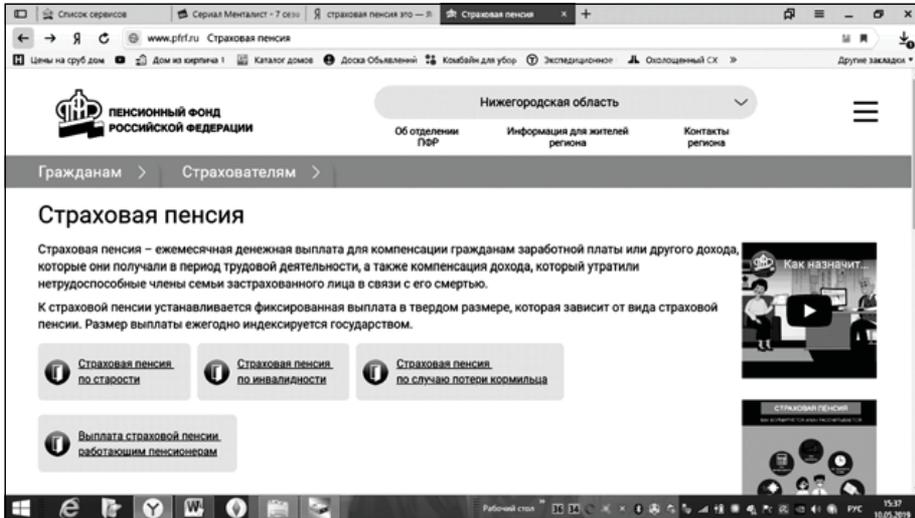
Подсчет баллов необходим для дальнейшего установления общего размера пенсионного содержания. Это происходит следующим образом. Фиксированная выплата претерпевает изменения ежегодно, как и стоимость балла, после проведения индексации. На момент времени (например, 2018 год) ее размер составляет 4982,9 рубля, 81,49 балла. Соответственно, применив формулу, есть возможность высчитать размер ежемесячного пособия, которое устанавливается ПФР.

Обращаться можно только в отделение, расположенное по месту жительства. Если пенсионер переезжает в другой город, меняет один административный район проживания на другой, то ему необходимо подать заявление о переводе его пенсионного дела из одного отделения в другое. После перевода все вопросы о получении, возобновлении или восстановлении в случае прекращения пенсионного обеспечения гражданина будут решаться сотрудниками ПФР по новому месту жительства.

Виды страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца). Фиксированная выплата

Виды страховых пенсий представлены на официальном сайте Пенсионного фонда РФ (см. рис. 5). Дадим краткую характеристику каждому виду страховой пенсии.

Виды страховых пенсий (сайт ПФР)



Страховая пенсия по старости

Граждане могут обратиться за назначением пенсии в любое время после возникновения права на нее. Заявление о назначении пенсии может быть подано в территориальный орган Пенсионного фонда России по месту жительства, либо по месту пребывания, либо по месту фактического проживания гражданина, либо в многофункциональный центр (далее — МФЦ), либо по почте.

Заявление может быть подано лично гражданином, которому назначается пенсия, его представителем либо через работодателя. Также гражданин может направить заявление в форме электронного документа через «Личный кабинет гражданина» на официальном сайте ПФР через «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)».

Заявление о назначении пенсии по старости может быть принято территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации и до наступления пенсионного возраста гражданина, но не ранее чем за месяц до достижения соответствующего возраста. Днем обращения за пенсией является день приема заявления о назначении пенсии (за исключением слу-

чая подачи заявления за месяц до достижения соответствующего возраста).

При подаче заявления о назначении пенсии днем обращения за государственной пенсией по старости считается:

✓ при личном обращении (представителя, через работодателя) — день приема территориальным органом ПФР заявления;

✓ по почте — дата, которая указана на почтовом штемпеле по месту отправления заявления;

✓ через МФЦ — дата приема заявления МФЦ;

✓ через «Личный кабинет гражданина» на официальном сайте ПФР гражданин также может направить заявление в форме электронного документа. В этом случае днем обращения за пенсией считается дата подачи заявления в форме электронного документа.

Россияне, выехавшие на постоянное место жительства за пределы России и не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства и места пребывания в России, подают заявление непосредственно в Пенсионный фонд России (г. Москва, ул. Шаболовка, д. 4).

Пенсионный фонд может принять заявление о назначении страховой пенсии по старости, но не ранее чем за месяц до наступления пенсионного возраста, дающего право на назначение страховой пенсии по старости.

Для сведения. По состоянию на **1 января 2019 года** размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости составляет **5334 рубля 19 копеек** в месяц.

Страховая пенсия по инвалидности

Страховая пенсия по инвалидности назначается инвалидам I, II или III групп при наличии страхового стажа, продолжительность которого не имеет значения, и независимо от причины инвалидности и времени ее наступления. Также не имеет значения, работает в данный момент инвалид или нет.

Для назначения страховой пенсии по инвалидности должны быть соблюдены следующие условия:

✓ признание гражданина инвалидом и установление группы инвалидности осуществляет федеральное учреждение меди-

ко-социальной экспертизы и в 3-дневный срок со дня принятия решения о признании гражданина инвалидом оно направляет выписку из акта медико-социальной экспертизы гражданина, признанного по результатам освидетельствования инвалидом, в орган, осуществляющий его пенсионное обеспечение;

✓ наличие хотя бы одного дня страхового стажа. Если полностью отсутствует страховой стаж, то назначается социальная пенсия по инвалидности.

Для сведения. По состоянию на **1 января 2019 года** размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по инвалидности I и II группы составляет **5334 рубля 19 копеек** в месяц. Фиксированная выплата к страховой пенсии по инвалидности III группы составляет **2667 рублей 10 копеек** (50 процентов от **5334 рублей 19 копеек**).

Страховая пенсия по случаю потери кормильца

Страховая пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, состоявшим на его иждивении. Исключение — лица, совершившие умышленное уголовно наказуемое деяние, повлекшее за собой смерть кормильца и установленное в судебном порядке.

Для назначения страховой пенсии по случаю потери кормильца должны быть соблюдены следующие условия:

✓ наличие страхового стажа у умершего кормильца (хотя бы одного дня);

✓ наступление смерти кормильца либо признание его безвестноотсутствующим в судебном порядке;

✓ нахождение на иждивении умершего кормильца нетрудоспособных членов семьи, за исключением случаев, предусмотренных статьей 10 Закона № 400-ФЗ от 28 декабря 2013 года «О страховых пенсиях».

Для сведения. По состоянию на **1 января 2019 года** размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по случаю потери кормильца составляет **2667 рублей 10 копеек** (50 процентов от **5334 рублей 19 копеек**) на каждого нетрудоспособного члена семьи.

Тема 6.3.

Личный вклад человека в прирост пенсионного обеспечения

Страховые взносы. «Белая» и «серая» заработная плата. Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования. Страховой номер индивидуального лицевого счета. Накопительная пенсия. Инвестирование накопительной пенсии. Инвестиционный портфель. Частная управляющая компания и государственная управляющая компания. Материнский капитал как средство формирования накопительной пенсии. Дополнительные способы накопления средств для выхода на пенсию.

Страховые взносы

Теперь мы с вами знаем, что работодатели являются ключевыми участниками российской пенсионной системы. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, которые они начисляют и уплачивают в ПФР с выплат и иных вознаграждений в пользу работников, — это будущие пенсии их сотрудников и выплата пенсий нынешним пенсионерам. Пенсионный фонд России является администратором страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование.

Давайте рассмотрим, кто платит страховые взносы. Среди них:

- ✓ лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам;
- ✓ организации;
- ✓ индивидуальные предприниматели (в том числе главы КФХ);
- ✓ физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями;
- ✓ самозанятое население: индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, арбитражные управляющие, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам и уплачивающие страховые взносы за себя.

Если плательщик относится к нескольким категориям, он уплачивает страховые взносы по каждому основанию.

15-е число каждого месяца — последний день уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование за предыдущий месяц. Уплачивать их необходимо ежемесячно. Если последний день срока приходится на выходной или нерабочий праздничный день, то днем окончания срока считается ближайший следующий за ним рабочий день. Начисленные, но не уплаченные в срок страховые взносы признаются недоимкой и подлежат взысканию.

22 % — основной тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

+ **10 %** тарифа страховых взносов — если величина базы для начисления страховых взносов у работодателя больше установленной величины.

5,1 % — тариф страховых взносов на обязательное медицинское страхование.

Некоторые категории плательщиков применяют пониженные тарифы страховых взносов. Они также освобождены от уплаты страховых взносов по дополнительному тарифу 10 %.

«Белая» и «серая» заработная плата

В связи с рассмотрением такого важного вопроса в части финансового обеспечения человека, как пенсия, необходимо затронуть вопрос о том, что является основой для пенсионных отчислений, — о заработной плате. К сожалению, заработная плата работников наемного труда не всегда носит полный характер, так как это связано с уплатой налогов и взносов, в том числе в пенсионный фонд. Заметим, что виды заработной платы разграничивают в зависимости:

- от официальности дохода;
- от удержания и перечисления всех налоговых отчислений;
- от обязательных выплат, рассчитываемых исходя из дохода физического лица (пенсии, медицинского страхования и т. д.).

В зависимости от этих параметров различают «белую», «серую» и «черную» заработную плату.

Белая зарплата — это официальный доход, с которого в полном объеме удерживается подоходный налог, отчисляются средства во внебюджетные фонды (пенсионный, страховой и др.).

Серая зарплата состоит из официальной части, с которой удерживаются налоги, и неофициальной — без выплат государству. Работодатель в этом случае заключает с вами договор и назначает маленькую официальную зарплату, с которой платит небольшие налоги и взносы. Остальную часть оплаты отдает вам в конверте. Таким образом, начальник «хитрит» с выплатами государству и экономит деньги. По большому счету, это схема ухода от налогов за ваш счет. Подобная система оплаты труда опасна для работника, поскольку размер зарплаты, срок и порядок ее выплаты не прописаны в трудовом договоре. Откуда берутся «серые деньги» — знает лишь работодатель. Опасность заключается как раз в том, что он может перестать платить вам деньги в конверте, и вернуть заработанное вам будет крайне сложно.

Черная зарплата — это доход по устной договоренности с работодателем. Работник с таким доходом официально не трудоустроен: налоги он не платит (в том числе нет отчислений в пенсионный фонд), а значит и не получает выплаты, предусмотренные трудовым законодательством. Мало того, не оплачивается отпуск и больничный лист. Внештатного сотрудника могут уволить в любой момент, не оплатив отработанные дни и выходное пособие.

Сделаем вывод — для работника выгодно получать белую заработную плату, чтобы с нее шли отчисления налогов, включая отчисления в пенсионный фонд.

Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования. Страховой номер индивидуального лицевого счета

Получить страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования можно самостоятельно либо через работодателя.

Для самостоятельного получения страхового свидетельства необходимо обратиться в территориальный орган ПФР, предъявить паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, возраст, место жительства, принадлежность к гражданству заявителя, и заполнить анкету застрахованного лица (форма АДВ-1). Свидетельство оформляется, как правило, в момент обращения. Заявление также можно подать в многофункциональный центр.

Для регистрации детей в системе обязательного пенсионного страхования и получения страхового свидетельства родителям (законным представителям) необходимо обратиться в орган Пенсионного фонда Российской Федерации или в МФЦ с паспортом или другим документом, удостоверяющим личность ребенка, и заполнить анкету (для регистрации детей в возрасте до 14 лет необходимо иметь при себе свидетельство о рождении ребенка и паспорт одного из родителей либо законного представителя). Дети старше 14 лет могут обратиться самостоятельно со своим паспортом.

Для сведения. Если заявка на СНИЛС оформляется одним из родителей, забрать готовое свидетельство потом может и второй родитель при предъявлении паспорта и свидетельства о рождении ребенка.

Для работающих граждан наиболее распространенный способ получения страхового свидетельства — через своего работодателя. Если при поступлении на работу страхового свидетельства нет, работник должен заполнить анкету застрахованного лица. Затем анкета передается в органы Пенсионного фонда Российской Федерации для регистрации работника в системе ОПС. Территориальный орган ПФР в течение пяти дней со дня получения анкеты застрахованного лица открывает индивидуальный лицевой счет и оформляет страховое свидетельство. Страховое свидетельство представляет собой пластиковое удостоверение с идентификационным номером застрахованного лица (см. рис. 6).

Страхователь, получив страховые свидетельства, выдает их работникам. Физическое лицо, уплачивающее за себя страховые взносы, получает страховое свидетельство непосредственно в территориальном органе ПФР по месту своей регистрации.

Вид страхового свидетельства обязательного пенсионного страхования

**СТРАХОВОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ**

**Выдача свидетельства означает, что вы зарегистрированы
в системе обязательного пенсионного страхования.**

Оно содержит следующие сведения:

- 11-значный номер
- Ф.И.О.
- Дата рождения
- Место рождения

Свидетельство действительно на всей территории Российской Федерации. Его следует предъявлять не только по основному месту работы, но и в других случаях ее выполнения.

Необходимо своевременно сообщать работодателям и организациям ПФР об изменениях сведений, содержащихся в страховом свидетельстве.

Работодатель обязан застраховать работника, у которого нет страхового свидетельства, в системе обязательного пенсионного страхования.

Накопительная пенсия. Инвестирование накопительной пенсии

Взносы на накопительную часть пенсии можно передать в управление компании, которая будет вкладывать средства в инвестиционные проекты и тем самым увеличивать суммы с течением времени. Можно вместо управляющей компании выбрать

негосударственный пенсионный фонд, который работает с несколькими управляющими компаниями, отслеживает состояние счета гражданина, снижает риски потерь.

Все сформированные на этот момент пенсионные накопления граждан будут по-прежнему инвестироваться и выплачиваться в полном объеме, с учетом инвестиционного дохода до тех пор, когда граждане получат право выйти на пенсию и обратятся за ее назначением. Изменения коснутся будущих отчислений. Речь идет лишь о перераспределении взносов в пользу страховой части.

Если говорить о преимуществах выбора 0 или 6 процентов, то необходимо пояснить: накопительная часть — более гибкая, но менее защищена со стороны государства. На накопительную часть пенсии начисляется инвестиционный доход, который получен в результате размещения средств в негосударственных пенсионных фондах либо в управляющих компаниях. Тариф 6 % более интересен для застрахованных лиц, которые стремятся участвовать в формировании своих пенсионных накоплений.

В накопительной части при этом есть еще один плюс: эти средства могут наследоваться. В солидарной же системе, где находятся страховые взносы, они не наследуемы. Каким будет размер тарифа страховых взносов на формирование накопительной части будущей пенсии, каждый должен решить самостоятельно. Не хотите задумываться о судьбе пенсионных накоплений — ничего не делайте. Тогда с нового года все 6 % уйдут в страховую часть, и этими деньгами будет распоряжаться государство. Хотите сами распоряжаться частью пенсионных денег, уверены, что сумеете сделать это лучше, — напишите заявление в Пенсионный фонд России или негосударственный пенсионный фонд, которому вы готовы доверить свои накопления.

Если вы никогда не подавали заявление о выборе управляющей компании или о переходе в негосударственный пенсионный фонд, то для того, чтобы сохранить 6-процентный тариф, вам следует подать заявление о выборе УК либо НПФ. При этом, как и раньше, при переводе пенсионных накоплений в негосударственный пенсионный фонд вам необходимо заключить с выбранным НПФ соответствующий договор об обязательном пенсионном страховании.

Для тех, кто в предыдущие годы хотя бы единожды подавал заявление о выборе управляющей компании либо о переходе в негосударственный пенсионный фонд и оно было удовлетворено, с 2014 года на накопительную часть пенсии будет по-прежнему перечисляться 6 % тарифа. В случае банкротства негосударственных пенсионных фондов они обязаны передать все имеющиеся пенсионные накопления и реестры клиентов обратно в Пенсионный фонд Российской Федерации в течение месяца. Если средств у НПФ нет, а в систему гарантирования он не вошел, деньги возмещает Банк России, но всего лишь по номиналу страховых взносов (без инвестиционного дохода).

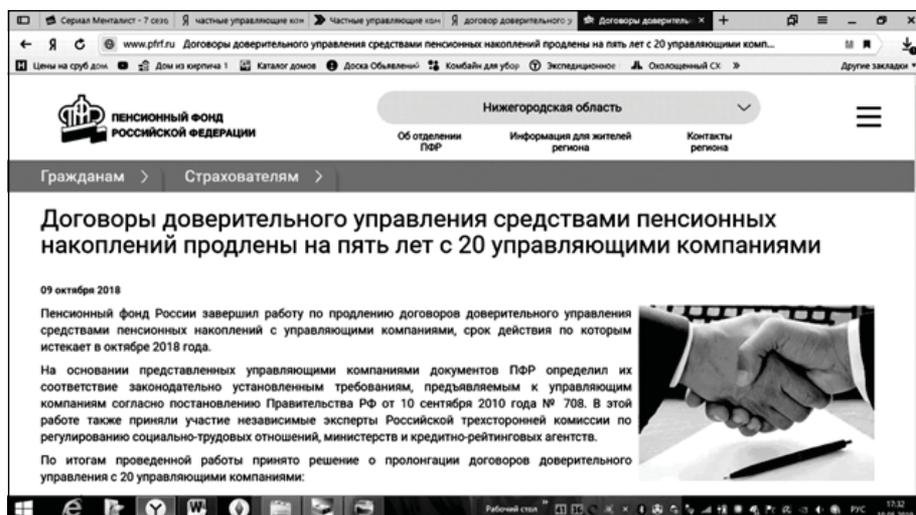
Частные и государственные управляющие компании

Если гражданин останавливается на страховщике в лице Пенсионного фонда России, он вправе решить, какая именно управляющая компания (УК), будет инвестировать его деньги. Управляющие компании бывают:

- ✓ государственными (ГУК) (рис. 7);
- ✓ частными (ЧУК).

Рисунок 7

Договоры доверительного управления пенсиями (сайт ПФР)



Управляющие компании — это профессиональные участники финансового рынка, инвестирующие доверенное им имущество в целях получения дохода. ПФР и НПФ по договорам доверительного управления передают накопления граждан в управляющие компании, а те занимаются инвестированием доверенного имущества в разрешенные законодательством активы.

В момент назначения человеку пенсии УК возвращает деньги вместе с полученной прибылью в Пенсионный фонд, который и производит ежемесячные платежи пенсионеру. И государственные, и частные компании, управляющие пенсионными накоплениями, обязаны иметь лицензию на право вести инвестиционную деятельность. Контролируют их Пенсионный фонд и Минфин России, предъявляя одинаковые требования к надежности и устойчивости.

Принципиальная разница в деятельности УК состоит в их инвестиционных декларациях — у частных более широкие возможности для вложения средств. Есть и другие отличия:

1. ГУК инвестирует только средства, доверенные ей ПФР, тогда как ЧУК управляет деньгами, полученными как от НПФ, так и из ПФР (по заявлению застрахованных граждан).

2. ГУК осуществляет вложения с низкой степенью риска, а ЧУК — с более высокой.

Часто доходность негосударственных управляющих компаний выше. Все УК берут за свою работу вознаграждение (комиссию).

Управление своими средствами можно поручить и частной компании. Однако пенсионными накоплениями вправе управлять только компании, прошедшие конкурс-отбор и заключившие с Пенсионным фондом и Центробанком РФ договор на доверительное управление. Перечень таких ЧУК размещен на сайте www.pfir.ru (см. рис. 8).

ЧУК могут инвестировать доверенные им средства не только в низкорисковые активы, но и в ряд более прибыльных. К ним относятся:

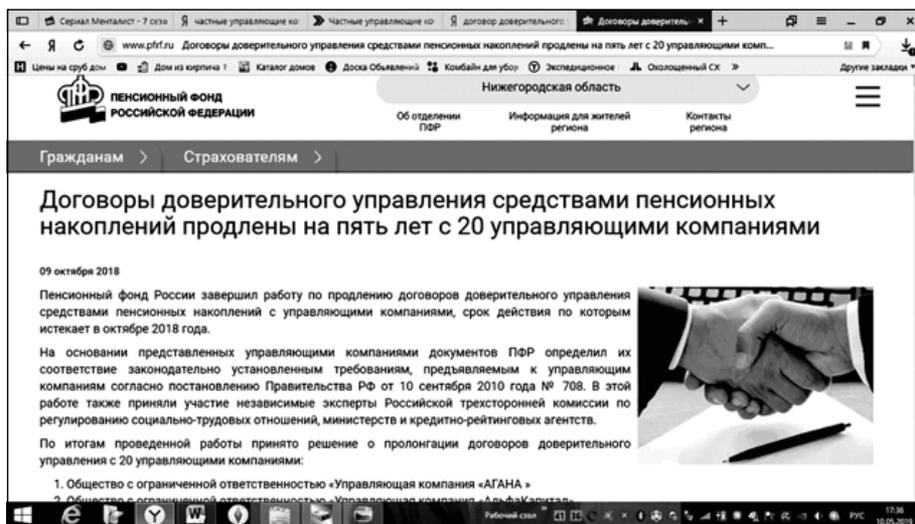
- ✓ акции компаний, паи и доли инвестфондов;
- ✓ акции зарубежных банков и компаний;
- ✓ облигации.

Как правило, прибыль от инвестирования частными компаниями превышает ту, что показывает ГУК ВЭБ, но не исключается и возможность убытков.

Любая ЧУК является коммерческой организацией, создавая которую учредители рассчитывают получать прибыль, действуют по своему усмотрению и несут риски, в том числе в виде убытков и даже банкротства.

Рисунок 8

Перечень пролонгации договоров доверительного управления с 20 управляющими компаниями (сайт ПФР)



Однако если большинство коммерческих предприятий/организаций будут отвечать за свои долги всем своим имуществом, то ЧУК не сможет расплатиться с кредиторами доверенными ей накоплениями граждан. Такие средства учитываются и хранятся отдельно от других активов управляющей компании, их сохранность гарантируется по закону. В этом и заключается главная особенность негосударственных управляющих компаний.

Если переходить из ПФР в НПФ без материальных потерь можно не чаще одного раза в пять лет, то для замены УК таких ограничений нет. Переход допускается ежегодно, без потери дохода, страховщик при этом не изменяется (остается ПФР либо

НПФ). Пользуясь правом на перевод средств, граждане зачастую ориентируются только на уровень доходности. Такой подход не совсем оправдан: не факт, что и в следующем периоде компания получит такой же процент дохода. Следует понимать, что высокий процент — часто результат рискованных операций УК.

Подбирая компанию для управления пенсионными средствами, человек должен оценить следующие критерии:

- ✓ срок нахождения на рынке управления капиталами;
- ✓ динамика доходности за последние годы;
- ✓ отсутствие негативных публикаций, громких скандалов, плохих отзывов.

Материнский капитал как средство формирования накопительной пенсии

Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала (МСК) по заявлению женщины, получившей сертификат, могут быть включены в состав средств пенсионных накоплений и переданы в доверительное управление управляющей компании или в негосударственный пенсионный фонд — по выбору мамы (см. рис. 9).

Женщины, которые изначально выбрали такой вариант использования средств материнского (семейного) капитала, впоследствии могут изменить свой выбор для распоряжения средствами МСК по другим направлениям (на улучшение жилищных условий, на получение образования ребенком либо на социальную адаптацию и интеграцию в общество детей-инвалидов). Для этого нужно направить в территориальный орган Пенсионного фонда России по месту жительства (пребывания) или фактического проживания заявление об отказе от направления средств МСК или его части на формирование будущей пенсии. Главное — сделать это до назначения пенсии.

Законодательством утверждены три варианта получения этих средств:

- ✓ *в виде срочной пенсионной выплаты*. Продолжительность такой выплаты определяет сама владелица сертификата, однако она должна знать, что срок не может быть менее 10 лет.

Распределение средств материнского капитала

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ

ПРОГРАММА ПРОДЛЕНА до 31 декабря 2021 года

Право на материнский (семейный) капитал имеют семьи, в которых с 1 января 2007 года по 31 декабря 2021 года родился (усыновлен) второй ребенок*.

* Здесь и далее под «вторым ребенком» понимается второй, третий и последующий ребенок, родившийся в семье или усыновленный после 1 января 2007 года, если после рождения (усыновления) предыдущих детей право на получение материнского капитала не возникло или не оформлялось.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА

- улучшение жилищных условий семьи (ипотека, жилищный кредит, строительство, прямая покупка жилья);
- образование детей (оплата высшего и среднего образования и общежития, содержания ребенка в детском саду и другое);
- увеличение будущей пенсии матери (средства материнского капитала включаются в пенсионные накопления);
- оплата товаров и услуг (включенных в ИПРА), предназначенных для социальной адаптации и интеграции в общество детей-инвалидов;
- **Новое направление с 2018 года** получение ежемесячной выплаты (для семей с низким доходом).

Право на материнский капитал подтверждается государственным сертификатом, который выдает Пенсионный фонд России.

453 026 рублей – РАЗМЕР МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА

СПОСОБЫ ОБРАЩЕНИЯ ЗА СЕРТИФИКАТОМ:

- онлайн через Личный кабинет гражданина на сайте Пенсионного фонда России;
- онлайн через Единый портал государственных и муниципальных услуг;
- лично в территориальный орган Пенсионного фонда России;
- через многофункциональные центры (МФЦ)

Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»

КОГДА МОЖНО РАСПОРЯДИТЬСЯ СРЕДСТВАМИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА

До достижения вторым ребенком трех лет:

- погашение кредита или первоначальный взнос по кредиту на приобретение или строительство жилья;
- оплата товаров и услуг для социальной адаптации и интеграции в общество детей-инвалидов;
- **Новое!** оплата дошкольного обучения любого из детей в семье в образовательном учреждении;
- **Новое!** получение ежемесячной выплаты со дня рождения (усыновления) до достижения 1,5 лет (для детей, рожденных начиная с 1 января 2018 года).

После достижения вторым ребенком трех лет:

- улучшение жилищных условий (все способы, кроме жилищного кредита);
- оплата обучения, содержания и проживания ребенка в образовательном учреждении (ВУЗ, СУЗ, школа, дополнительное образование);
- формирование накопительной пенсии матери.

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ WWW.PFRF.RU

Назначается и выплачивается, в том числе, за счет средств материнского капитала, направленных на формирование накопительной пенсии, и дохода от их инвестирования;

✓ *в виде накопительной пенсии.* Выплачивается ежемесячно и пожизненно. Размер ежемесячной выплаты определяется с учетом ожидаемого периода выплаты пенсии. При ее расчете, помимо средств материнского капитала, учитываются все средства пенсионных накоплений владелицы сертификата, учтенные на ее индивидуальном лицевом счете в Пенсионном фонде России;

✓ *в виде единовременной выплаты,* если размер накопительной пенсии составляет 5 процентов и менее по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии. Также такая выплата устанавливается гражданам, получающим страховую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца либо получающим пенсию по государственному пенсионному обеспечению, которые при достижении общеустановленного пенсионного возраста не приобрели право на установление страховой пенсии по старости из-за отсутствия необходимого страхового стажа и (или) суммы пенсионных баллов не менее 30 (с учетом переходных положений).

Тема 6.4.

Практическая работа «Открытие страхового индивидуального лицевого счета. Определение страхового номера индивидуального лицевого счета»

Класс делится на несколько групп, и за определенное количество времени каждая группа должна представить последовательность действий по открытию страхового индивидуального лицевого счета и определить страховой номер индивидуального лицевого счета.

Для выполнения задания следует воспользоваться законодательными актами (см. литературу) и сайтом Пенсионного фонда Российской Федерации (см. рис. 10).

Обратимся к нормативному документу.



Федеральный закон
«Об индивидуальном (персонифицированном) учете
в системе обязательного пенсионного
страхования»

от 1 апреля 1996 года № 27-ФЗ
(в редакции от 1 апреля 2019 года)

ГЛАВА II. Организация индивидуального
(персонифицированного) учета

Статья 6. Индивидуальный лицевой счет

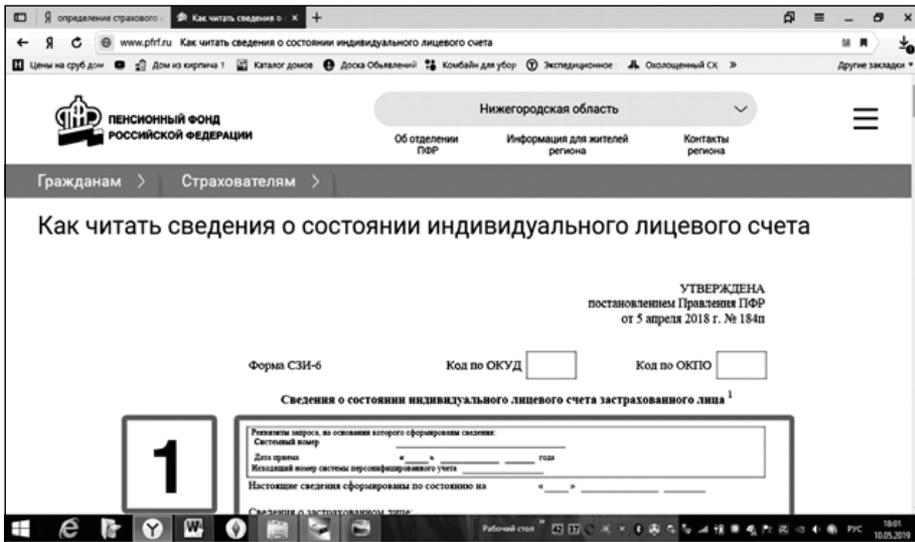
1. На территории Российской Федерации на каждого гражданина Российской Федерации, а также на каждого иностранного гражданина и каждое лицо без гражданства, постоянно или временно проживающих (пребывающих) на территории Российской Федерации, Пенсионный фонд Российской Федерации открывает индивидуальный лицевой счет, имеющий постоянный страховой номер. Индивидуальный лицевой счет открывается на основании:

1) заявления лица, поданного им лично, через работодателя или через многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг;

2) сведений, поступающих в орган Пенсионного фонда Российской Федерации от органов, предоставляющих государственные или муниципальные услуги, многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в отношении лица, обратившегося за предоставлением государственной или муниципальной услуги, на которое не был открыт индивидуальный лицевой счет. <...>

1.2. Индивидуальный лицевой счет состоит из общей, специальной и профессиональной частей (разделов).

Сведения о состоянии индивидуального лицевого счета (сайт ПФР)



Контрольные вопросы по разделу 6

1. Как вы считаете, для чего подросткам изучать устройство пенсионной системы государства? Обоснуйте свой ответ.
2. Как вы считаете, для чего во многих государствах мира принято выплачивать пенсии пожилым гражданам? Обоснуйте свой ответ.
3. Чем накопительная система предпочтительнее распределительной? Обоснуйте свой ответ.
4. По вашему мнению, стоит ли накапливать дополнительные средства на будущую пенсию? Обоснуйте свой ответ.
5. Чем ПФР отличается от НПФ? Обоснуйте свой ответ.
6. Что такое трудовой стаж, как он определяется? Обоснуйте свой ответ.

7. Чем страховая часть пенсии отличается от накопительной? Обоснуйте свой ответ.

8. Какой порядок формирования пенсионных отчислений для граждан РФ? Обоснуйте свой ответ.

9. Чем ЧУК в своей профессиональной деятельности отличается от ГУК? Что выгоднее будущему пенсионеру? Обоснуйте свой ответ.

10. С учетом порядка формирования пенсионных отчислений какую форму получения заработной платы вы бы предпочли — «белую», «серую» или «черную»? Обоснуйте свой ответ.



Задания по разделу 6

Задание 1

Выберите одну из компаний, выполняющих функции НПФ. Охарактеризуйте деятельность компании, проверьте ее доходность и условия деятельности за последние 3—5 лет. Подготовьте и оформите доклад на тему «Деятельность НПФ “_____”».

Задание 2

Используя полученные знания, информацию с сайта ПФР, постройте свою желаемую линию жизни с планируемым уровнем дохода и спроектируйте потенциально возможный уровень пенсии в возрасте 70 лет. Оформите в виде проекта.

ВЫГОДА ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ

Услуги страхования чаще всего рассматривают взрослыми людьми как затраты, при этом достаточно значительные. Это связано с тем, что при страховании предполагаются либо ежемесячные платежи, что оказывается существенной нагрузкой на бюджет, либо внесение разово определенной, достаточно крупной, суммы средств. Кроме того, как правило, в нашем государстве страховать не принято — в большей части страховые услуги носят вынужденный характер, например, при принятии решения об ипотеке, крупной сумме кредита, поездках. Как правило, чаще всего эти затраты себя не окупают с точки зрения реальных денежных средств. Однако, если более детально разобраться в данном вопросе, мы можем увидеть и иную сторону рынка страховых услуг.



Тема 7.1.

Роль страхования в жизни человека

История возникновения страхования. Понятие терминов «страхование» и «сущность страхования». Роль и значение страхования в жизни современного человека. События, относящиеся к договорам страхования. Личное страхование. Страхование жизни. Медицинское страхование. Пенсионное страхование.

История возникновения страхования

Страхование имеет многовековую историю и относится к таким основополагающим категориям, как деньги, кредит, налоги. На сегодняшний день страхование представляет собой способ компенсации ущерба, нанесенного собственнику материальных ценностей в результате стихийных бедствий, аварий, пожаров, землетрясений, ограблений и т. п. Эти события нарушают нормальное течение жизни человека и отличаются своей внезапностью и непредвиденностью.

Любой собственник заинтересован в обеспечении сохранности своего имущества, жизни, здоровья и хотел бы иметь возможность компенсировать нанесенный ему ущерб при наступлении страхового случая. Эта заинтересованность является субъективной основой возникновения страхования.

Принято считать, что начало страховому делу было положено в XVII веке в лондонской кофейне Эдварда Ллойда. Здесь встретились купцы, многие из которых понесли немалый материальный урон вследствие ушедших в плавание и не вернувшихся кораблей. Нередко корабли и их команды становились, да и сейчас становятся, жертвами морских пиратов. Купцы решили в случае гибели и пропажи кораблей не оставлять в беде того, кто снарядил корабль в экспедицию, а распределять понесенный ущерб между всеми. Для этого договорились производить отчисления от стоимости участвующего в экспедициях имущества, за счет которых создать особый фонд. Из этого фонда и оказывалась помощь купцу, попавшему в беду. Именно так и зародилось страхование в его современном понимании.

Понятие терминов «страхование» и «сущность страхования»

Страхование — это такой вид необходимой общественно полезной деятельности, при котором граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в особый фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счет средств этого фонда страхователю или иному лицу обусловленную сумму.

Наиболее характерной чертой страхования является *образование страхового фонда*, обособленного имущественного фонда за счет децентрализованных источников — взносов страхователей. Данный фонд находится в распоряжении самостоятельного юридического лица — страховой организации, которой выдана лицензия (разрешение) на право заниматься страховой деятельностью. Из этого фонда при наступлении страхового случая и производятся выплаты либо самому страхователю, либо иному указанному в законе или договоре лицу.

Таким образом, **сущность страхования** состоит в солидарном участии заинтересованных лиц в компенсации ущерба от негативных событий пострадавшим, застрахованным от несчастных случаев.

Роль и значение страхования в жизни современного человека

На сегодняшний день страхование осуществляется только в отношении вероятных событий, то есть таких событий, про которые заранее нельзя точно знать, произойдут они или нет. События, о которых заранее известно, что они обязательно произойдут или, наоборот, никогда не произойдут, не являются страховыми.

Наступление страховых случаев подчинено законам вероятности. Вероятность рассчитывается математически, путем анализа множества событий, и используется при определении вели-

чины страховой премии. Чем шире это множество, тем ближе к оптимальному размер страховой премии.



Гражданский кодекс Российской Федерации

Статья 954. *Страховая премия и страховые взносы*

1. Под страховой премией понимается плата за страхование, которую страхователь (выгодоприобретатель) обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, которые установлены договором страхования.

Рассмотрим основные функции страхования. В качестве функций экономической категории страхования можно выделить следующие.

Формирование специализированного страхового фонда денежных средств

Это плата за риски, ответственность за осуществление которой берут на себя страховые компании. Фонд может формироваться как в обязательном, так и в добровольном порядке. Государство, исходя из экономической и социальной обстановки, регулирует развитие страхового дела в стране.

Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан

Право на возмещение ущерба в имуществе имеют только физические и юридические лица, которые являются участниками формирования страхового фонда. Порядок возмещения ущерба определяется страховыми компаниями исходя из условий договоров страхования и регулируется государством (лицензирование страховой деятельности). Посредством этой функции реализуется экономическая сущность страховой защиты.

Предупреждение страхового случая и минимизация ущерба

Предполагается широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недопущению или снижению негативных последствий несчастных случаев, стихийных бед-

ствий. Сюда же относится правовое воздействие на страхователя, ориентированное на его бережное отношение к застрахованному имуществу. Меры страховщика по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба носят название «превенции». В целях реализации этой функции страховщик образует особый денежный фонд предупредительных мероприятий.

В интересах страховщика из этого фонда можно будет израсходовать какие-либо денежные средства на предупреждение ущерба (например, финансирование противопожарных мероприятий: приобретение огнетушителей, размещение специальных датчиков контроля за тепловым излучением и т. д.), что поможет ему сохранить застрахованное имущество в первоначальном состоянии. Расходы страховщика на предупредительные мероприятия целесообразны, так как позволят добиться существенной экономии денежных средств, предотвратив, к примеру, пожар либо какой-то другой страховой случай, и обойтись без выплаты страхового возмещения.

События, относящиеся к договорам страхования

К *событиям*, в отношении которых в настоящее время заключаются договоры страхования, в целом, относятся:

- ✓ повреждение или уничтожение имущества страхователя;
- ✓ нанесение вреда жизни и здоровью страхователя;
- ✓ нанесение страхователем ущерба имуществу или жизни и здоровью какого-то третьего лица;
- ✓ достижение пенсионного возраста;
- ✓ дожитие страхователя до оговоренного договором события или возраста.

Страхование первых трех групп рисков относится к рисковому видам страхования. Страхование четвертой и пятой групп рисков является накопительным.

Материализация страховых гарантий производится только для пострадавших страхователей. Например, в страховой компании может за год застраховаться 10 000 человек, а страховую услугу реально получают только 50 человек. Причем страхователь, уплатив при заключении договора, к примеру, 5 % страховой

суммы, при наступлении страхового случая может получить компенсацию в размере 100 % стоимости застрахованного имущества.

Различают личное, имущественное, социальное страхование, страхование ответственности и страхование предпринимательских рисков. По форме проведения страхование может быть акционерное, взаимное и государственное. Кроме того, страхование может быть обязательным и добровольным.

Личное страхование и страхование жизни

Личное страхование предусматривает выплаты определенных сумм в случае болезни, а также выдачу пособий на погребение и содержание вдов и сирот в случае смерти главы семьи. К отрасли личного страхования относят виды страхования, в которых объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного. К личному страхованию относятся: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, а также добровольное пенсионное страхование.

Страхование жизни. К страхованию жизни относят все виды страхования, в которых объектом страхования является жизнь человека. Договоры страхования жизни заключаются на срок не менее одного года с лицами в возрасте от 16 до 77 лет, при этом на момент окончания договора возраст не должен быть больше 80 лет. Или с организациями в отношении своих работников.

Медицинское страхование

Особую группу отношений составляет медицинское страхование.

Медицинское страхование — составная часть социального страхования, представляющая собой форму социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Цель медицинского страхования — гарантировать гражданам при возник-

новении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия. Медицинское страхование может быть обязательным и добровольным.

Обязательное медицинское страхование призвано гарантировать гражданам России необходимый минимум медицинских услуг, оказываемых в каждом случае по соответствующим программам медицинского страхования (в качестве примера смотри таблицу 2).

Таблица 2

Список бесплатных анализов по ОМС

№ п/п	Наименование медицинской услуги
<i>Общеклиническая группа</i>	
1	Микроскопическое исследование отпечатков с поверхности перианальных складок на яйца гельминтов
2	Исследование кала на гельминты
3	Микроскопическое исследование отделяемого женских половых органов
4	Микроскопическое исследование кала на простейшие

Добровольное медицинское страхование имеет целью обеспечить оказание медицинской помощи сверх социально гарантированного объема медицинских услуг, определяемого программами обязательного страхования.

Страховые услуги такого характера оказываются медицинскими организациями и должны предусматривать:

- обеспечение оплаты медицинской помощи;
- контроль за полнотой и качеством предоставленных услуг;
- защиту прав застрахованных лиц (то есть медицинская организация выступает посредником между гражданами и территориальными фондами ОМС).

Каждому гражданину, в отношении которого заключается договор, выдается медицинский полис.

Медицинский полис — это документ, подтверждающий, что застрахованное лицо имеет право получить медпомощь на территории того государства, в котором проживает.

Формы медицинских полисов бывают двух видов — бумажный и пластиковый (рис. 11).

Рисунок 11

Виды форм медицинских полисов



В тех случаях, когда медицинская организация не в состоянии оказать больному помощь в полном объеме, она обязана направить его за свой счет в другое медицинское учреждение.

***Пример выгоды от страхования.** Началось лето. Семья Ивановых поехала на дачу, где главу семейства укусил клещ. Клеща вытащили, чтобы сдать его на анализ и выяснить, заражен ли он, но в панике потеряли. Поэтому срочно поехали в больницу делать укол иммуноглобулина. Укол обошелся в 7000 рублей. А как еще можно было поступить в этой ситуации? Действительно, в такой ситуации других вариантов нет. Если укусил клещ и нет возможности проверить, заражен ли он, — нужно срочно делать укол. Но укол мог быть бесплатным, если бы у Иванова-старшего имелся страховой полис (его стоимость примерно 300 рублей). И тогда семья сэкономила бы 6700 рублей. После этого случая семейство Ивановых ежегодно страхует всех членов семьи (а также делает*

прививки). Избежать неприятностей не всегда удастся, но есть способ компенсировать ущерб от них — застраховаться.

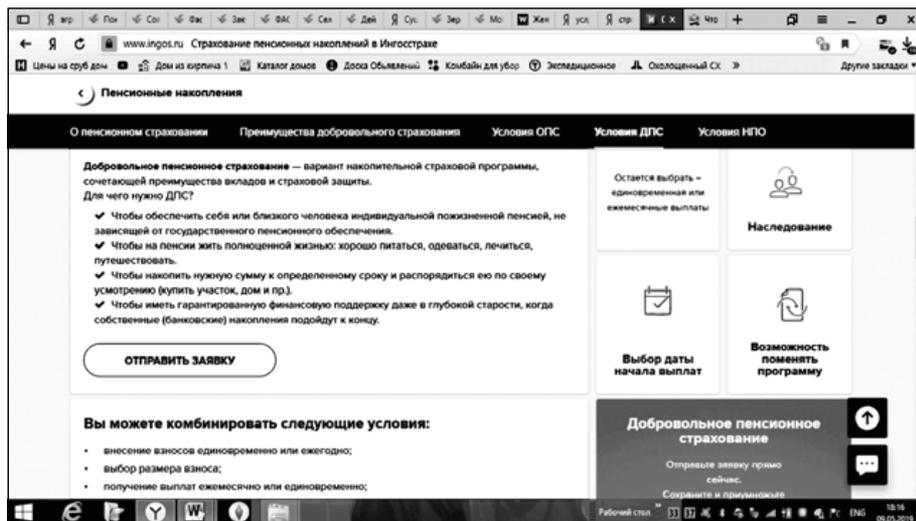
Пенсионное страхование

Существует два вида пенсионного страхования — добровольное и обязательное.

Добровольное относится к личному страхованию. Оно является накопительным. Пенсионные выплаты осуществляются специально созданными негосударственными пенсионными фондами. Негосударственные пенсионные фонды частных компаний могут предлагать страховые услуги подобного рода (рис. 12).

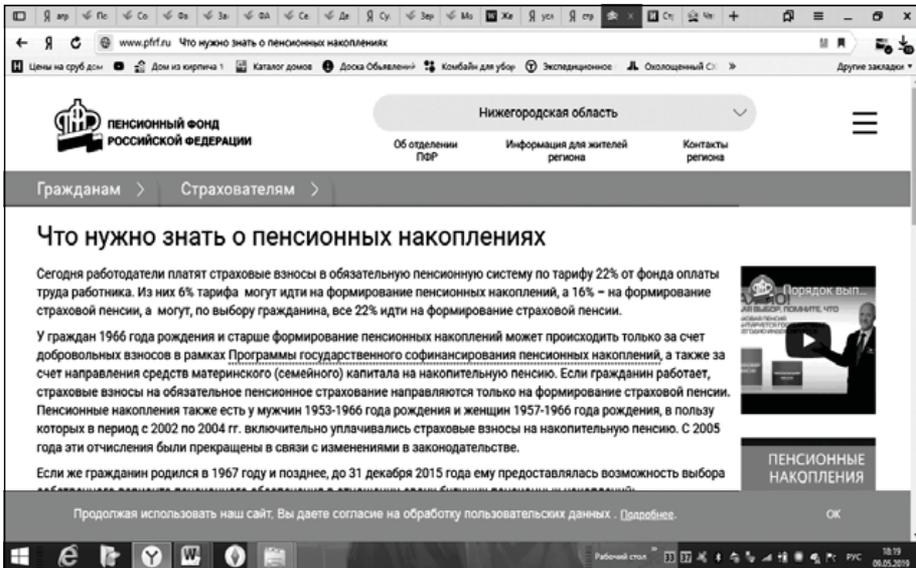
Рисунок 12

Предложения Ингосстраха по страхованию пенсионных накоплений



Обязательное включено в систему государственных трудовых (страховых) пенсий за счет работников и работодателей. И те и другие выступают в качестве страхователей, а страховщиком выступает государственный пенсионный фонд (см. рис. 13).

Пенсионное страхование Пенсионного фонда России



Данные виды пенсионного страхования выполняют важную социальную функцию, поскольку затрагивают интересы каждого человека. Поэтому во всех странах развитию и поддержке личного страхования человека уделяется особое внимание.

Тема 7.2.

Услуги страхования для семьи /домашнего хозяйства и их окупаемость

Страхование для всей семьи (услуга «Семейное страхование»). Страхование домашнего имущества квартир. Страхование иного имущества граждан (объектов их личной собственности: строений, животных, автомобилей). Страховые события. Понятия «страхо-

вая стоимость», «страховая сумма», «страховая премия». Международный опыт страхования домашнего имущества.

Страхование для всей семьи (услуга «Семейное страхование»)

Семейное страхование жизни еще мало распространено в Российской Федерации, и не слишком много людей знает о нем. Главная сущность семейного страхования заключается в том, что при заключении договора страхуется не один человек, а целая семья. Минусом такой системы является ее дороговизна, так как страховщик при страховом случае обязуется уплатить немалую компенсацию за увечья либо смерть всех членов семьи. Для того чтобы обезопасить всю семью, а не одного либо двух ее членов от несчастных случаев, есть оптимальный инструмент по финансовой защите в форме групповой страховой программы от несчастных случаев. Страхование по этим программам должно предполагать, что совместно с заявителем страховке подлежат и члены его семьи (дети до достижения совершеннолетия либо возраста, который прописан в договоре, и супруг). Невзирая на то что такие программы по комплексному страхованию отнесены к категории дорогостоящих, в итоговом счете они обходятся дешевле, чем индивидуальное приобретение полисов для всех членов семьи.

Наиболее часто комплексные семейные страховые программы от несчастных случаев предусматривают в качестве случаев страхования заболевания и несчастные случаи, а также смерть кого-то из членов семьи. Подобные программы страхования семьи гарантируют совокупную защиту в следующих случаях:

✓ для защиты одного из супругов или детей от несчастных случаев — к ним отнесены травмы разного уровня тяжести, укусы животных, ранения, преступные действия и т. п.;

✓ при утрате трудоспособности при признании застрахованного инвалидом I, II или III группы. Данное условие действует в одинаковой степени как для взрослых, так и для детей;

✓ в случае смерти одного или нескольких членов семьи.

Оформление договора традиционно предусматривает формирование приложения, в котором содержится размер выплат,

которые полагаются семье в случае возникновения страховой ситуации. Расчет суммы производится в процентном соотношении, при учете уровня понесенного вреда для здоровья и жизни. К числу страховых случаев относятся следующие категории рисков:

- ✓ травмы, полученные путем механического действия;
- ✓ отравления непреднамеренного характера;
- ✓ полиомиелит, энцефалит;
- ✓ патологии при родах, которые спровоцировали потерю некоторых внутренних органов;
- ✓ ожоговые травмы;
- ✓ смерть в результате несчастного случая.

Для сведения. Нестраховыми признаются такие ситуации, как травмирование при совершения преступного деяния, в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, смерть в результате суицида либо употребления наркосодержащих препаратов / спиртного.

Основные разновидности комплексных семейных страховых программ от несчастных случаев могут быть сильно дифференцированы, иметь существенные отличия зависимо от покрываемых ими рисков. Рассмотрим наиболее популярные программы, существующие на рынке страховых услуг для семей.

Страхование на случай смерти

В границах таких программ страховым событием для страхователя (гражданина, подающего заявление и являющегося одной из сторон страхового договора) может признаваться смерть, а для членов его семейства — разнообразные увечья и травмы, заболевания хронического и острого характера.

Для сведения. В соответствии с наиболее популярными условиями страхования некоторые страховые организации отмечают в договоре, что страховая сумма будет перечислена семье лишь в случае смерти кормильца, при этом договор утрачивает юридическую силу по отношению к членам его семейства.

Иные же организации могут прописать в документе, что право главы семейства в случае его смерти может наследоваться иным супругом, а действие страхового договора будет сохраняться даже после смерти страхователя.

Иная популярная вариация, предлагаемая ограниченной численностью страховых организаций, — *групповые программы*, кото-

рые действуют пожизненно. Страхователем в таких программах будет считаться супруг, который имеет постоянное рабочее место, а непосредственно в условиях страхового договора могут упоминаться близкие родственники (муж/жена, родители, дети, тети, дяди, сестры, братья и др.). При смерти застрахованного лица денежные средства уплачиваются членам семьи в абсолютном объеме. При смерти кого-либо из членов семьи на счет оставшихся ее членов начислению подлежит компенсация в меньшем объеме (традиционно это доля от абсолютной суммы страхования). При выходе страхователя на пенсионное обеспечение страховой договор пролонгируется автоматически при условии регулярных оплат взносов без просрочек. В случае наступления несчастного случая страховая организация обязана перечислять ренту либо пособие на счет семьи равномерными платежами до момента истечения срока действия страхового договора.

Есть также *программы накопительной разновидности*, когда страхователь на регулярной основе перечисляет денежные средства на счет для накоплений под процент, автоматически обретающая защиту от рисков здоровью и жизни. Возврат средств в таких программах осуществляется при наступлении страхового случая равномерными платежами в форме ренты либо однократно.

Страхование семей, которые выезжают за границу

Для постоянно путешествующих семей есть специализированные программы страхования от несчастных случаев за рубежом. Эти программы традиционно предусматривает оплату госпитализации супругов или детей, услуг по уходу за ребенком или тяжелобольным, возвращения несовершеннолетнего на место постоянного пребывания, транспортировки и поиска вещей.

При наличии необходимости набор рисков, которые подпадают под категорию страхового случая, может расширяться — перечень таких случаев может обсуждаться заранее с представителем страховой компании. В программу могут включаться укусы животных, смерть или травмы в результате форс-мажора в дороге, а также тяжелые специфические заболевания. Полис с расширенными возможностями обходится гораздо дороже обычного, и не все компании страхования предлагают такой страховой продукт.

Страхование домашнего и иного имущества граждан

Большинство наших соотечественников предпочитают страховать домашнее имущество.

При страховании домашнего имущества гарантия распространяется на принадлежащие членам семьи *предметы домашней обстановки, бытовую технику, утварь* и некоторые другие предметы, используемые для удовлетворения бытовых и культурных запросов семьи, а также на *элементы отделки и оборудования помещений*. Домашнее имущество страхуется по месту постоянного проживания страхователя.

Существует несколько вариантов страхования домашнего имущества: **общий договор** — по которому принимаются на страхование все предметы домашнего имущества; **специальный договор** — по которому страхуются определенные группы предметов домашнего имущества.

Страхование имущества граждан производится для возмещения ущерба в случае уничтожения или повреждения его в результате:

— *стихийного бедствия*: наводнения, бури, урагана, смерча, обвалов, необычных для этого региона проливных дождей и снегопадов, просадки грунта, удара молнии;

— *несчастных случаев*: пожара, взрыва, падения деревьев, наезда транспортных средств, разрушения основных конструкций строения или сооружения, аварий систем водоснабжения, отопления, канализации, проникновения воды из соседних помещений;

— *преднамеренных противоправных действий третьих лиц*: хулиганства, грабежа, разбоя, похищения имущества, а также уничтожения или повреждения имущества, связанного с его похищением.

Бытовая техника обычно считается застрахованной на случай возгорания. Договор страхования в отношении жилых помещений обычно заключается сроком на один год, а в отношении домашнего имущества — на срок от одного месяца до трех лет.

Страхование имущества от кражи оформляется отдельным договором или как дополнительное страхование при страховании от огня и других опасностей.

Ценности — это наиболее уязвимый вид имущества, к ним относятся деньги, золото, серебро, драгоценные металлы, жемчуг, изделия из драгоценных металлов и камней. К ценностям также относят ценные бумаги, имеющие разную степень риска, в зависимости от того именные они или на предъявителя. Для ценностей предлагаются особые условия страхования, отличные от других видов имущества. Поэтому объектом имущественного страхования граждан не могут быть документы, ценные бумаги, денежные знаки, рукописи, коллекции, уникальные и антикварные предметы, изделия из драгоценных металлов, камней, предметы религиозного культа и т. д.

Дорогостоящее имущество; коллекции, картины, уникальные и антикварные предметы; запасные части, детали и принадлежности к транспортным средствам принимаются на страхование по специальному договору.

Основные понятия страхового права

Мы рассмотрели основную информацию по предоставлению и получению страховых услуг. Определимся с понятийным аппаратом по страховому праву — терминами, которые используются в практике получения страховых услуг (заключение договоров, например).

Страховое событие — потенциально возможное причинение ущерба объекту страхования. Страховое событие, отличается от страхового случая тем, что последний означает реализованную гипотетическую возможность причинения ущерба объекту страхования.

Страховым событием по страхованию строений, принадлежащих гражданам на правах личной собственности, является уничтожение или повреждение в результате пожара, взрыва, удара молнии, наводнения, землетрясения, бури, урагана, цунами, ливня, града и т. д.

Понятия «страховая сумма» и «страховая стоимость» являются одними из традиционных понятий страхового дела и широко применяются при осуществлении страховой деятельности. В международном страховании и в некоторых отечественных

научных разработках синонимом понятия «страховая сумма» выступает понятие «страховое покрытие».

При наступлении страхового случая в установленный договором срок страхователь должен сообщить о случившемся в соответствующие органы и в течение суток письменно заявить о любом страховом случае страховщику, заключившему договор страхования. В таком заявлении необходимо подробно указать, когда, где и при каких обстоятельствах уничтожен или поврежден застрахованный объект, в какие компетентные органы об этом заявлено.

Страховая сумма — это установленная в договоре страхования денежная сумма, на которую застрахован объект и в пределах которой страховщик несет ответственность по возмещению ущерба, возникшего в результате наступления застрахованного события. Исходя из размеров страховой суммы, рассчитывается величина страхового взноса и страховой выплаты.

Страховая стоимость — это денежная оценка предмета страхования, применяемая при страховании имущества. Или страховая стоимость — это восстановительная стоимость вещи за вычетом износа. Классическая концепция страхования состоит в том, что страховая сумма по договору не должна быть выше страховой стоимости.

Существуют правила оценки страховой стоимости. Страховая стоимость объектов недвижимости, оборудования определяется следующим образом:

✓ как восстановительная стоимость, то есть сумма, необходимая для приобретения или изготовления нового объекта аналогичного вида и качества, за вычетом накопленного износа;

✓ как балансовая стоимость имущества;

✓ как рыночная стоимость объекта.

Выбор метода оценки осуществляется с учетом условий возмещения возможного ущерба.

Страховая стоимость товаров, сырья, материалов, готовой продукции, домашнего имущества определяется исходя из суммы, необходимой для их приобретения. Страховой стоимостью для имущества считается его действительная стоимость в месте его нахождения в день заключения договора страхования.

Страховая премия — плата за страхование, которую страхователь (выгодоприобретатель) обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, установленные договором страхования. Страховая премия может носить разовый характер, а может выплачиваться в рассрочку и вноситься частями, то есть в виде страховых взносов.

Страховую премию оплачивает страхователь и вносит страховщику согласно закону или договору страхования. По экономическому содержанию страховая премия есть сумма цены страхового риска и затрат страховщика, связанных с покрытием расходов на проведение страхования. Страховая премия вносится страхователем единовременно авансом при вступлении в страховые правоотношения или частями (например, ежемесячно, ежеквартально) в течение всего срока страхования. Размер страховой премии отражается в страховом полисе (рис. 14).

Рисунок 14

Виды страховых полисов на имущество



Объем поступления страховой премии от всех функционирующих страховщиков — один из важнейших показателей состояния страхового рынка. Синонимами термина «страховая премия» являются «страховой взнос» и «страховой платеж».

Международный опыт страхования домашнего имущества

Развитая система страхования сложилась в Великобритании, Японии и Нидерландах. Важнейшими причинами этого являются частые и непредвиденные стихийные бедствия, большая склонность к предъявлению исков, жалоб, допустимые гонорары, выплачиваемые адвокатам истцами по присуждению возмещения ущерба, высокая платежеспособность населения, предприятий и государства.

У американцев страхование жилья — второй вид по собираемой страховой премии, уступает он только автомобильному страхованию. Безусловно, дополнительным мотивом для страхования в США служат частые внезапные ураганы.

Необходимость страхования определяют также высокие штрафы за причинение вреда, судебные иски, предъявляемые соседями по поводу произошедших аварий, налоговые льготы, предоставляемые государством, жесткие требования по заключению договоров страхования, налагаемые на жильцов коммунальными службами.

В США страховые полисы имеют высокую степень унификации по страхуемым рискам. По всей стране (за исключением штата Техас) используются семь основных видов полисов.

Из этих стандартных инструментов собирается индивидуальная страховая защита домовладельца или арендатора жилья. Распространенными дополнительными условиями, выдвигаемыми страхователем, обычно являются требование учета инфляции, дающее некоторое повышение стоимости полиса, а также франшиза, то есть минимальный уровень убытка, который страхователь покрывает самостоятельно. Наиболее распространены франшизы в 250, 500 и 1000 долларов. Франшиза очень привлекательна для страхователя, поскольку позволяет снизить страховой тариф на 20—30 %. Помимо дома могут быть застрахованы отдельно стоящие постройки: гараж, бассейн и т. п. — в пределах 10 % стоимости дома, а также зеленые насаждения — до 5 % стоимости дома.

Страхование жилья, которое используется в качестве рабочего помещения, например, мелкими предпринимателями или лицами свободных профессий, осуществляется по другим тари-

фам и полисам (Small Business Insurance). Причина этого — большая насыщенность такого жилья специальными приборами и техникой, а также более свободный доступ третьих лиц в такие квартиры-офисы. Страховые компании тщательно следят за характером использования застрахованного жилья, отказывая в выплате «нарушителям конвенции».

В Канаде широкое распространение получило страхование жилья от пожара на следующих условиях: «чистое страхование от огня»; «комплексное или расширенное страхование от огня и других опасностей»; «страхование от всех рисков». При страховании страховые организации учитывают объективную опасность пожара, которая зависит не только от характера постройки, но и от возможности переброски огня с соседних строений, а также от проведения противопожарных мероприятий. Помимо этого, учитывается и субъективная опасность, то есть опасность, связанная с личностью самого владельца жилья. Выяснению субъективной опасности придается особое значение, так как большой процент пожарных убытков происходит от поджогов. Поэтому при страховании жилья подробно выясняется финансовое положение страхователя, его отношение к имуществу, были ли у него случаи пожара ранее, а также состояние соседних строений.

Распространенным видом имущественного страхования в Швейцарии является страхование зданий и жилых помещений. Страховыми событиями, входящими в объем страховой ответственности страховщика, являются:

✓ пожар, возникший в результате возгорания, молнии, задымления, взрыва, стихийных бедствий, падения летательных аппаратов (самолетов, спутников или их частей);

✓ кража со взломом — кража, при которой преступники незаконно насильственно проникают в дом, квартиру (или в одну из комнат), взламывают хранилище и др., и кража, при которой преступники проникли в жилище, используя подлинные данные или код, и завладели имуществом в результате хищения или нападения;

✓ ограбление — действие, сопровождаемое угрозами и применением силы по отношению к страхователю, членам его

семьи или работающему у него в доме обслуживающему персоналу. Сюда относится и кража, при совершении которой преступникам может быть оказано сопротивление;

✓ затопление — событие, вызванное просадкой грунта из-за ошибки при строительстве конструкций, при эксплуатации искусственных и морозильных установок;

✓ повреждение (бой) — событие, произошедшее в здании (помещениях), осуществленное страхователем или членами его семьи. Страхование подлежат повреждения остекления (учитывается плексиглас и сходные искусственные материалы, используемые вместо стекол). В перечень объектов включаются ванны, унитазаы и т. п. При страховом событии возмещается ущерб, вызванный перестановками объектов, затягиванием болтов или другими работами.

Тема 7.3.

Накопительное страхование жизни как вклад в будущее

Накопительное страхование жизни. Преимущество накопительного страхования жизни перед традиционным вкладом. Обзор программ по накопительному страхованию жизни.

Накопительное страхование жизни и его преимущество перед традиционным вкладом

Вот уже несколько лет на рынке финансовых услуг существует продукт, объединяющий банковский вклад и страховой полис. Видом страхования здесь чаще всего выступает *накопительное страхование жизни* (НСЖ), хотя такие виды, как страхование имущества и от несчастных случаев, тоже встречаются.

Этот продукт предназначен:

— для семейных людей, которые чувствуют ответственность перед своими близкими и хотят, чтобы их родственники имели

финансовую подушку безопасности на случай, если с ними что-то случится;

— для людей, которые опасаются, что с ними может произойти несчастный случай или их поразит тяжелая болезнь и они не смогут вести прежний образ жизни. Соответственно, они хотят иметь денежные средства, чтобы получить качественное лечение и максимально восстановиться после тяжелой болезни или травмы.

Напомним, что под *несчастливым случаем* понимается такое внезапное кратковременное событие, которое повлекло за собой травматическое повреждение или иное расстройство здоровья человека. Обязательным условием является внезапность и кратковременность;

— для людей, которые хотят обеспечить себе солидную прибавку к будущей пенсии, копят на дорогостоящее обучение ребенка или хотят оставить наследство детям и внукам.

Другими словами, этот вид страхования будет привлекателен для тех граждан, кто решил формировать именно целевые накопления, например, для быстрого и простого выполнения своих родительских обязательств перед будущим поколением. Или тем, кто желает обеспечить свое будущее до достижения пенсионного возраста или в случае потери трудоспособности. В общем, объединенным продуктом охотно пользуются граждане, имеющие и желание застраховать свою жизнь и здоровье для накопления определенной суммы к моменту наступления страхового случая через много лет, и финансовую возможность получить процентный доход в более короткий период, исчисляемый несколькими месяцами.

В чем преимущество это вида вложений перед традиционным вкладом?

Во-первых, в страховой составляющей. На весь период действия полиса ваша жизнь и здоровье будут застрахованы, и даже если вы по причине серьезной болезни не сможете делать очередные взносы, страховая компания сделает это за вас, а к назначенному сроку вы получите страховую выплату в полном объеме. Причем некоторые программы предполагают не единовременную выплату, а ежемесячные перечисления в течение определенного промежутка времени (такая прибавка к пенсии).

Страховая составляющая начинает действовать с первого же взноса в полном объеме.

Вторым плюсом этого вида инвестиций является большая по сравнению с депозитами продолжительность: вклады обычно оформляются максимум на пять лет, накопительное же страхование обычно стартует с отметки 5—10 лет. К тому же доступ к страховой сумме в отличие от депозита закрыт, что исключает соблазн потратить деньги раньше времени.

Третье преимущество НСЖ заключается в порядке наследования: средства не включаются в наследственную массу, а выплачиваются лицу, указанному выгодоприобретателем, в сроки, установленные договором. То есть не нужно ждать 6 месяцев для их получения. К тому же деньги, вложенные в НСЖ, не подлежат конфискации, взысканию и разделу между супругами, но только на то время, пока они находятся в страховой компании. Расскажем подробнее о наследовании банковских вкладов.

Вкратце система НСЖ выглядит следующим образом: вы вносите определенную сумму денег в течение какого-то срока, на ее часть начисляется доход. К оговоренной дате вы получаете страховую выплату (единовременно или частями) вместе с начисленным доходом. Если в период действия договора наступит страховой случай, то компания выплачивает компенсацию, предусмотренную для данного случая.

Пример получения выгоды от банковского вклада и от накопительного страхования жизни приведен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет выгоды от накопительного страхования жизни

Параметр	Банковский вклад	Накопительное страхование жизни
Срок договора(ов), лет	5	5
Годовая доходность, %	8	7
Премия по страхованию жизни, руб.	3 193	—
Ежегодный взнос на депозит, руб.	105 443	—
Годовой платеж, руб.	108 636	108 636

Параметр	Банковский вклад	Накопительное страхование жизни
Суммарные платежи, руб.	543 180	543 180
Сумма к возврату на конец договора, руб.	668 246	528 756
Налоговые вычеты, руб.	2 076	70 613
Доход, руб.	127 142	56 190

Обзор программ по накопительному страхованию жизни

Рассмотрим действующие программы НСЖ, которые в настоящее время реализуются в нашем государстве.

Сбербанк

Программы накопительного страхования жизни доступны для клиентов «Сбербанк Премьер» и «Сбербанк Первый» (см. рис. 15).

Программа накопительного страхования жизни позволяет:

1. Сформировать целевой капитал для ребенка (например: на обучение в вузе, на первую крупную покупку либо на первый взнос по ипотеке).

2. Сохранить свой капитал при помощи налоговых и юридических привилегий программы:

✓ налогооблагаемая база по НДФЛ снижается на ставку рефинансирования ЦБ, страховая выплата, осуществляемая при наступлении страхового случая, не облагается налогом на доходы физических лиц;

✓ средства, вложенные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода;

✓ нет необходимости ожидать 6 месяцев для получения наследства: если в договоре страхования установлены выгодоприобретатели на случай ухода из жизни страхователя, то страховая выплата не включается в состав наследства и производится лицу, указанному в качестве выгодоприобретателя,

Накопительное страхование жизни от Сбербанка



в сроки, установленные договором страхования (как правило, 30 дней);

✓ наименьшие налоговые потери при передаче своих сбережений близким.

✓ **ВТБ 24**

«ВТБ Страхование жизни» — эта разновидность страхования жизни служит реализации долгосрочных планов на увеличение капитала, который к определенной дате должен быть выплачен с процентами, а если застрахованный до этого момента не доживет, то в течение короткого срока после его смерти деньги получит семья.

Программы накопительного страхования различаются по срокам (некоторые могут заключаться на десятки лет), по суммам и периодичности страховых взносов, а также по кругу страховых случаев (всегда учитываются смерть и инвалидность, травмы и заболевания — не всегда).

Данные договора позволяют вносить клиенту суммы вклада регулярно, к примеру раз в месяц. В итоге инвестор получает полную сумму своего вклада, проценты, а при наступлении страхового случая еще и компенсацию. Договор может быть долгосрочным, полис оформляется на срок до 20—30 лет.

Ингосстрах

✓ 5 или 35 лет?

Программы, гибкие по срокам, — вы страхуете свою жизнь на тот срок, который вам нужен.

Меняетесь вы — может меняться программа.

Заклучив договор долгосрочного страхования жизни, вы можете адаптировать его в течение срока страхования к своим изменяющимся потребностям — добавлять и исключать дополнительные программы.

✓ Оплата — раз в год или раз в полгода.

Оплачивайте взносы по накопительному страхованию на сайте, в мобильном приложении или в офисе.

✓ Как работает накопительная программа?

1. Программа предусматривает ежегодные или полугодовые фиксированные взносы.

2. Размер взносов и продолжительность программы клиент выбирает, исходя из своих целей и возможностей.

3. С первого дня действия договора жизнь клиента застрахована на сумму, многократно превышающую размер уплаченного взноса.

4. Все программы предусматривают адресную передачу накоплений. Выгодоприобретатели указываются в договоре.

5. В течение всего срока страхования может быть начислен инвестиционный доход, который выплачивается в конце программы.

6. В любое время клиент имеет право расторгнуть договор, получив выкупную сумму с учетом начисленного инвестиционного дохода.

7. Возможно подключение дополнительных опций, исходя из конкретной цели клиента и возможностей программы страхования.

✓ Существуют варианты накопительных программ — детям, взрослым, пенсионерам.

Рассмотрим программу для детей. Застрахованным и получателем страховой выплаты является сам ребенок, что делает такое решение особенно привлекательным для родителей или родственников, желающих сделать ему подарок, например, на совершеннолетие.

Программа заканчивается к определенному возрасту ребенка. Можно накопить к важному событию в его жизни, например к окончанию школы, поступлению в вуз, совершеннолетию. По окончании срока действия программы ребенок получает не только накопленную страховую сумму, но и потенциальный дополнительный инвестиционный доход.

✓ На величину стоимости полиса влияют следующие условия:

- возраст застрахованного;
- страхуемые риски и подключенные опции;
- срок страхования;
- размер страховой суммы.

✓ Какие документы нужны для оформления?

Для оформления полиса накопительного страхования потребуется только паспорт или иной удостоверяющий личность документ страхователя или его представителя.

В качестве примера рассмотрим таблицу 4.

Таблица 4

Расчет суммы страховой выплаты

Ежегодный взнос, срок программы 15 лет	Выплата по окончании периода страхования	Налоговый вычет (13 % с каждого взноса)	Итого
50 000	725 763	97 500	823 263

В страхование могут быть включены различные опции: освобождение от уплаты взносов в случае инвалидности, страхование на случай смерти, выплаты в случае критического заболевания и прочее. Условия страхования подбираются индивидуально и закрепляются в договоре (см. приложение 2).

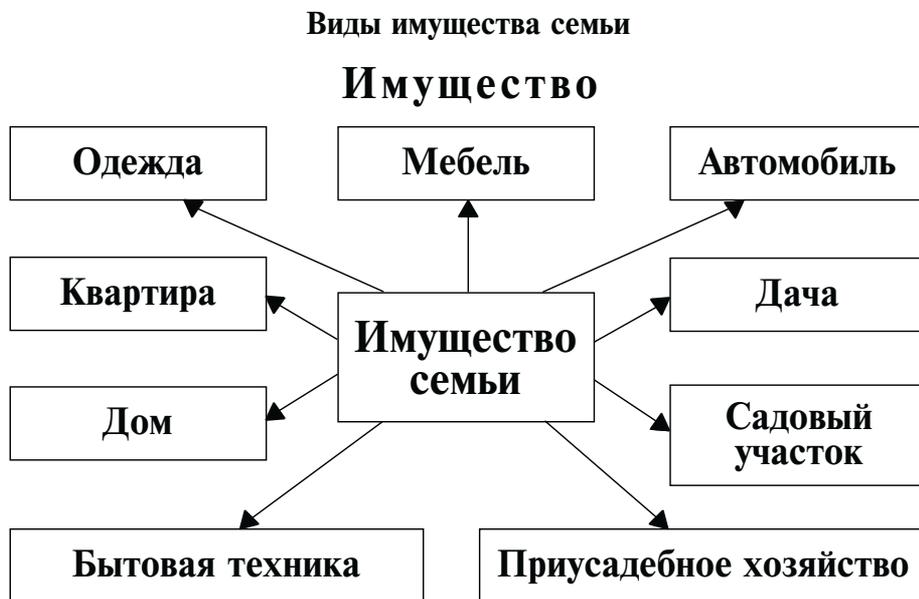
Тема 7.4.

Проектная деятельность.

Исследовательский проект «Выгодно ли страховать домашнее имущество семьи?»

Класс делится на группы, каждая из которых получает конверт с описанием жилищно-бытовых условий существования семьи. К определенному занятию каждая группа должна предоставить все «за» и «против» страхования домашнего имущества с обоснованием своих выводов (сделать расчеты) (рис. 16).

Рисунок 16



Контрольные вопросы по разделу 7

1. Что такое страхование? Обоснуйте свой ответ.
2. В чем заключается сущность страхования? Обоснуйте свой ответ.
3. Назовите функции и значение страхования. Обоснуйте свой ответ.

4. Как возникла необходимость страхования? Обоснуйте свой ответ.

5. Что относится к личному страхованию? Обоснуйте свой ответ.

6. Что представляют собой события, в отношении которых заключаются договоры страхования? Обоснуйте свой ответ.

7. Какие основные понятия страхового права вам известны? Что обозначает каждое из них? Обоснуйте свой ответ.

8. Какие программы по накопительному страхованию жизни вы знаете? Каковы их преимущества? Обоснуйте свой ответ.

9. Охарактеризуйте опыт международного страхования.

10. Как вы считаете, насколько выгодно семейное страхование? Обоснуйте свой ответ.



Задания по разделу 7

Задание 1

Проведите анализ традиционного и накопительного страхования, сделайте выводы. Оформите задание в виде сравнительной таблицы.

№ п/п	Традиционное страхование		Накопительное страхование	
	Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
1.				
Выводы:				

Задание 2

Изучите предложения частных компаний по накопительному страхованию жизни. Выберите наиболее привлекательную для вас программу, оформите эссе на тему «Мой выбор программы накопительного страхования жизни».

НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОХОДА

Налоговая система возникла и развивалась вместе с государством. На самых ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношение. В Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли и из плодов дерева принадлежит Господу». Итак, первоначальная ставка налога составляла 10 % от полученных доходов. По мере развития государства возникла «светская» десятина, которая взималась в пользу влиятельных князей наряду с десятиной церковной. Данная практика существовала в различных странах на протяжении многих столетий: от Древнего Египта до средневековой Европы.

Впервые юридическое закрепление налоги нашли в Законах царя Хаммурапи, правителя древнеавилонского государства в первой половине XVIII века до н. э. Это были обязательные подати, своеобразный налог с имущества, который уплачивался в денежной или натуральной форме. Причем подати платили свободные землевладельцы и ремесленники как в царскую казну, так и в казну местной знати — пропорционально размеру имеющегося у них в наличии имущества. Сбором податей занимались царские чиновники. Государство, в свою очередь, способствовало защите интересов плательщиков. Аналогичные нормы имеются в древнеиндийских Законах Ману, древнеримских Законах XII таблиц.

Таким образом, налоги, сборы и подати стали основой создания в государствах мира налоговых систем. Давайте рассмотрим, как работает налоговая система нашего государства и какие выгоды финансового характера может получить гражданин Российской Федерации.

Тема 8.1.

Налоги и налоговые льготы для физических лиц

Налоговая система Российской Федерации. Налоговый кодекс РФ. Налог и сбор. Классификации налогов (основные) в РФ. Налоговая льгота. Виды налоговых льгот (изъятие, освобождение, скидка, отсрочка, налоговая амнистия). Условия применения налоговых льгот.

Налоговая система Российской Федерации

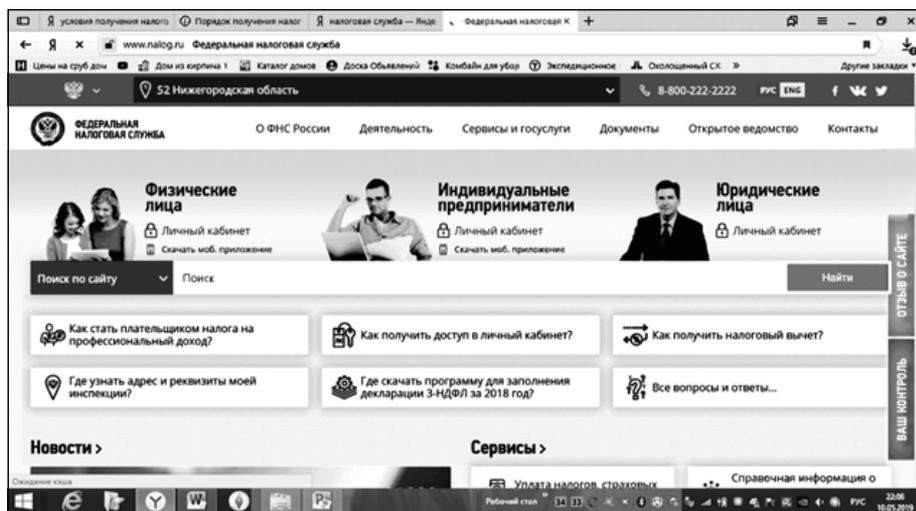
Налоговая система Российской Федерации начала формироваться после распада СССР, а именно в декабре 1991 года. Тогда был принят Закон «Об основах налоговой системы РФ». Он вводил в действие новые налоги и сборы, к примеру, НДС, подоходный налог, акцизы на алкогольную и табачную продукцию и другие. В 1998 году была утверждена 1-я часть Налогового кодекса РФ, в 2000-м — 2-я часть. Этот кодекс стал главным законодательным актом в российской налоговой системе, определил взаимоотношения государства и налогоплательщиков, структуру и элементы российской налоговой системы.

Отдельно стоит выделить образование государственных органов по надзору за налогообложением в Российской Федерации. В 1990 году была создана Государственная налоговая инспекция, которая затем преобразована в Государственную налоговую службу. В 1998 году появилось Министерство по налогам и сборам. В 2004 году оно было реорганизовано, и его функции перешли к Минфину РФ. С этого же года начала функциониро-

вать хорошо знакомая нам Федеральная налоговая служба, которая осуществляет свою деятельность до сих пор (имеет свой официальный сайт) (рис. 17).

Рисунок 17

Сайт Федеральной налоговой службы РФ



Налоговую систему РФ можно определить как совокупность всех налогов и сборов, принятых в России, а также администраторов налогов и сборов (государственных органов) и их плательщиков. Структура российской системы налогов подразумевает комплексное взаимодействие всех ее составляющих элементов: налогов (а с 2017 года также страховых взносов) и сборов, их плательщиков, правовой основы и государственных органов.

Структура налоговой системы РФ имеет три уровня:

- ✓ федеральный;
- ✓ региональный;
- ✓ местный.

Поскольку налоговая система РФ имеет трехуровневую структуру, законодательная база о налогах и сборах также делится на три уровня:

✓ Федеральное законодательство — это высший уровень законодательной базы. Действует на всей территории РФ. Подзаконные и другие нормативно-правовые акты не должны про-

тиворечить ему. К этой категории относятся обе части Налогового кодекса РФ, федеральные законы, которые согласованы с положениями НК РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и, конечно, Конституция РФ.

✓ Региональное законодательство — включает в себя законы субъектов РФ по налогообложению в конкретном регионе нашей страны.

✓ Местное законодательство — состоит из нормативно-правовых актов, которые принимаются представительными органами местного самоуправления (советами депутатов, законодательными собраниями).

Кроме того, на основании НК РФ Минфин РФ и ФНС РФ разрабатывают приказы, разъяснения, пояснения, письма и другие подобные документы. Они необходимы для конкретизации положений и статей НК РФ и других федеральных законов РФ в области налогообложения. Такие документы разъясняют непонятные с точки зрения налогоплательщиков ситуации и могут составляться на основании их обращений.

Налоговый кодекс Российской Федерации. Налог и сбор

Налоговый кодекс Российской Федерации — кодифицированный законодательный акт, устанавливающий систему налогов и сборов в Российской Федерации.

Состоит из двух частей: часть первая (общая часть), которой установлены общие принципы налогообложения, и часть вторая (специальная, или особенная, часть), которой установлен порядок обложения каждым из установленных в стране налогов (сборов).

Первая часть Кодекса подписана Президентом Российской Федерации 31 июля 1998 года, вступила в силу с 1 января 1999 года. Устанавливает общие принципы налогообложения и уплаты сборов в Российской Федерации, в том числе:

✓ виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации;

✓ основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по плате налогов и сборов;

- ✓ принципы установления, введения в действие и прекращения действия ранее введенных налогов субъектов Российской Федерации и местных налогов;
- ✓ права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов, налоговых агентов, других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
- ✓ формы и методы налогового контроля;
- ✓ ответственность за совершение налоговых правонарушений;
- ✓ порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц.

Вторая часть Кодекса подписана Президентом Российской Федерации 5 августа 2000 года и вступила в силу с 1 января 2001 года. Она устанавливает принципы исчисления и уплаты каждого из налогов и сборов, установленных НК РФ. Каждому налогу либо специальному налоговому режиму посвящена отдельная глава второй части Кодекса.

Рассмотрим основные понятия, которые используются в НК РФ и в системе налогообложения в целом.



Налоговый кодекс Российской Федерации

Статья 8. Понятие налога, сбора, страховых взносов

*1. Под **налогом** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.*

*2. Под **сбором** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении налогоплательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или*

выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности.

3. Под **страховыми взносами** понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования.

Понятие «страховые взносы» мы встречали с вами в разделах 6 и 7 и теперь уже знаем, что эти взносы являются обязательными для граждан Российской Федерации.

Классификации налогов (основные) в РФ

Основной перечень налогов находится в Налоговом кодексе (часть 1). Налоги и сборы уплачиваются физическими и юридическими лицами (бизнес). Источником уплаты налогов в этом случае является заработная плата / прибыль.



Налоговый кодекс Российской Федерации

Статья 13. Федеральные налоги и сборы

К федеральным налогам и сборам относятся:

- ✓ *налог на добавленную стоимость;*
- ✓ *акцизы;*
- ✓ *налог на доходы физических лиц;*
- ✓ *налог на прибыль организаций;*
- ✓ *налог на добычу полезных ископаемых;*
- ✓ *водный налог;*
- ✓ *сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;*

- ✓ государственная пошлина;
- ✓ налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Статья 14. Региональные налоги

К региональным налогам относятся:

- ✓ налог на имущество организаций;
- ✓ налог на игорный бизнес;
- ✓ транспортный налог.

Статья 15. Местные налоги и сборы

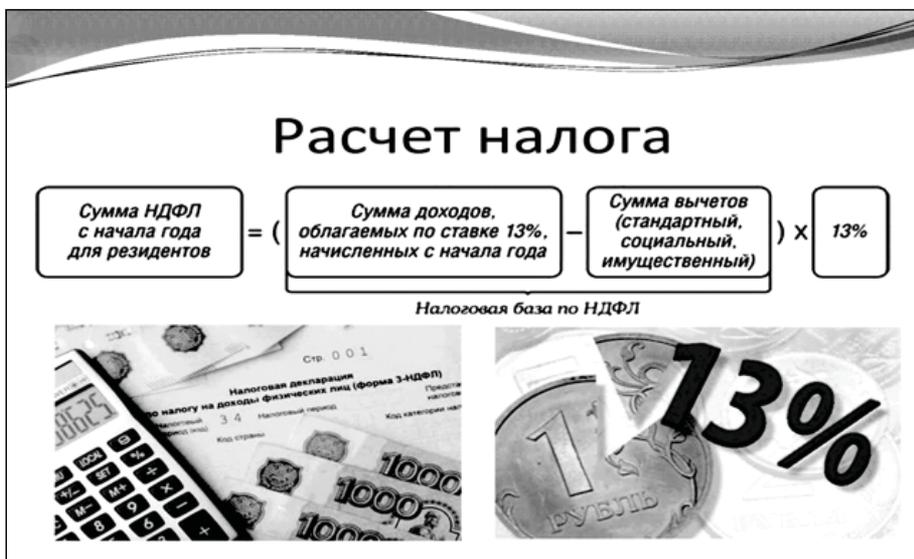
К местным налогам и сборам относятся:

- ✓ земельный налог;
- ✓ налог на имущество физических лиц;
- ✓ торговый сбор.

Каждый налог/сбор имеет сроки уплаты, процентные ставки, по которым в конечном итоге рассчитывается сумма к уплате. Рассмотрим для примера порядок расчета суммы подоходного налога (рис. 17).

Рисунок 17

Порядок расчета суммы налога на примере НДФЛ



На рисунке мы можем увидеть, что подоходный налог имеет процентную ставку в размере 13 %, кроме того, при расчете суммы налога могут применяться налоговые вычеты — мы рассмотрим их сущность в теме 8.2. Кроме того, для ряда налогов при расчете суммы к уплате могут применяться налоговые льготы.

Налоговая льгота. Виды налоговых льгот (изъятие, освобождение, скидка, отсрочка, налоговая амнистия)

Льготы по налогам и сборам — это предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Можно сказать, что налоговые льготы — это система скидок при налогообложении, которые предоставляются физическим и юридическим лицам для стимулирования развития бизнеса или уменьшения налоговой нагрузки.

Льготы позволяют снизить объем налогов, которые уплачивают юридические лица или ИП, отсрочить обязательный платеж или предоставить рассрочку на него. При этом следует иметь в виду, что налоговые льготы предоставляются налогоплательщикам в силу указаний действующего законодательства, а не согласно решениям налоговых органов.

Условия применения налоговых льгот

НК РФ не содержит закрытого перечня и классификации льгот по налогам, но можно сказать, что предоставление налоговых льгот заключается в следующих видах.

Освобождение от налога

Налоговые освобождения включают следующие виды налоговых льгот:

✓ *налоговые каникулы* — освобождение налогоплательщика от уплаты налога на определенный период. Так, индивиду-

альные предприниматели, применяющие «упрощенку» или патент, при соблюдении определенных условий могут получить данную льготу на два налоговых периода;

✓ *налоговая амнистия* — погашение налогоплательщиком просроченной задолженности без применения к нему санкций за просрочку;

✓ *полное освобождение от уплаты налога* — может предоставляться некоторым категориям (пенсионерам, ветеранам войны, общественным организациям и т. п.) на определенный срок или бессрочно;

✓ *изъятие* — освобождение от налогообложения некоторых видов имущества фармацевтических, религиозных и других организаций (ст. 381 НК РФ) и их исключение из налоговой базы;

✓ *пониженная ставка налога* — позволяет некоторым категориям налогоплательщиков уплачивать налог по процентным ставкам более низким, чем общеустановленные ставки. По некоторым налогам льготные ставки могут снижаться до 0 %.

☑ ***Уменьшение налоговой базы или налоговые скидки***

Данный вид включает в себя:

✓ *налоговые вычеты* — исключение из налогооблагаемой базы определенной ее части, например, стандартные, социальные и имущественные вычеты по НДФЛ (более подробно в теме 8.2.);

✓ *необлагаемый минимум* — минимальная сумма, не подлежащая налогообложению.

☑ ***Предоставление налогового кредита***

Инвестиционный налоговый кредит дает организации возможность уменьшать свои платежи по налогу на прибыль, по региональным и местным налогам в течение определенного периода с последующей уплатой кредита и процентов по нему (статья 66 НК РФ). Срок кредита от года до пяти лет при наличии оснований, указанных в статье 67 НК РФ.

Поскольку налоговая льгота представляет собой преимущество перед другими плательщиками, то и получать ее могут исключительно резиденты РФ.

Резидент — юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется национальное законодательство.

Нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуального характера. То есть льгота по налогам и сборам не может быть предоставлена одной конкретной организации или одному физическому лицу. Это должна быть определенная категория плательщиков, которые соответствуют установленным критериям (пункт 1 статьи 56 НК РФ).

Налогоплательщик вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом РФ. То есть использование льготы по налогам и сборам не является обязательным к применению для налогоплательщиков.

На практике различают льготы по уровню действия, то есть льготы действуют в отношении федеральных, региональных и местных налогов.

Льготы по федеральным налогам и сборам устанавливаются Налоговым кодексом РФ. Льготы по региональным налогам устанавливаются Налоговым кодексом РФ и (или) региональными законами (законами субъектов Российской Федерации о налогах). Льготы по местным налогам устанавливаются Налоговым кодексом РФ и (или) нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга о налогах) (пункт 2 статьи 56 Налогового кодекса РФ).

Здесь необходимо отметить, что льготы, установленные НК РФ, применяются на всей территории РФ и дублировать их в нормативных актах субъекта РФ либо муниципального образования нет необходимости.

Отменять налоговые льготы могут те же субъекты, которые вправе их устанавливать. Таким образом, льготы по федеральным налогам и сборам отменяются Налоговым кодек-

сом РФ; льготы по региональным налогам отменяются Налоговым кодексом РФ и (или) законами субъектов Российской Федерации о налогах; льготы по местным налогам отменяются Налоговым кодексом РФ и (или) нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга о налогах) (статья 56 Налогового кодекса РФ).

Здесь необходимо отметить, что льготы, установленные НК РФ, не могут быть изменены или отменены нормативным актом регионального или местного уровня (см. письмо Минфина России от 17 октября 2012 года № 03-02-08/92).

Тема 8.2.

Налоговые вычеты физических лиц и их применение

Налоговый вычет. Условия применения налогового вычета. Виды налоговых вычетов и их характеристика: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные. Порядок оформления налогового вычета.



Налоговый вычет и условия его применения

Налоговый вычет — это сумма, которая уменьшает размер дохода (так называемую налогооблагаемую базу), с которого уплачивается налог. В некоторых случаях под налоговым вычетом понимается возврат части ранее уплаченного налога на доходы физического лица, например, в связи с покупкой квартиры, расходами на лечение, обучение и т. д. Возврату подлежит не вся сумма понесенных расходов в пределах заявленного вычета, а соответствующая ему сумма ранее уплаченного налога.

Налоговые вычеты не могут применить физические лица, которые освобождены от уплаты НДФЛ в связи с тем, что у них в принципе отсутствует облагаемый доход. К таким физическим лицам относятся:

- ✓ безработные, не имеющие иных источников дохода, кроме государственных пособий по безработице;
- ✓ индивидуальные предприниматели, которые применяют специальные налоговые режимы.

Действующим законодательством предусмотрен широкий спектр налоговых вычетов с определенными условиями их получения. Давайте их рассмотрим.

Виды налоговых вычетов и их характеристика (стандартные, социальные, имущественные, профессиональные)

Налоговым кодексом РФ предусмотрено пять групп налоговых вычетов:

- ✓ стандартные налоговые вычеты (ст. 218 НК РФ);
- ✓ социальные налоговые вычеты (ст. 219 НК РФ);
- ✓ инвестиционные налоговые вычеты (ст. 219.1 НК РФ);
- ✓ имущественные налоговые вычеты (ст. 220 НК РФ);
- ✓ профессиональные налоговые вычеты (ст. 221 НК РФ).

Рассмотрим краткую характеристику каждого из видов вычетов.

Стандартные налоговые вычеты

✓ Вычет на налогоплательщика. Данный вид стандартного налогового вычета предоставляется двум категориям физических лиц, перечисленным в п. 1 ст. 218 НК РФ;

✓ вычет на ребенка (детей). Вычет на ребенка (детей) предоставляется до месяца, в котором доход налогоплательщика, облагаемый по ставке 13 % и исчисленный нарастающим итогом с начала года, превысил 350 000 рублей. Вычет отменяется с месяца, когда доход сотрудника превысил эту сумму.

Социальные налоговые вычеты

✓ По расходам на благотворительность (п. 1 ст. 219 НК РФ);
✓ по расходам на обучение (п. 2 ст. 219 НК РФ);
✓ по расходам на лечение и приобретение медикаментов (п. 3 ст. 219 НК РФ);

✓ по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни (п. 4 ст. 219 НК РФ);

✓ по расходам на накопительную часть трудовой пенсии (п. 5 ст. 219 НК РФ).

Инвестиционные налоговые вычеты

Правом на инвестиционные налоговые вычеты обладает налогоплательщик, который осуществлял определенные операции, в результате которых получил доход, и в частности:

✓ производил действия с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг;

✓ вносил личные денежные средства на свой индивидуальный инвестиционный счет;

✓ получал доход по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете.

Имущественные налоговые вычеты

Правом на имущественные налоговые вычеты обладает налогоплательщик, который осуществлял определенные операции с имуществом, в частности, такие как:

✓ продажа имущества;

- ✓ покупка жилья (дома, квартиры, комнаты и т. п.);
- ✓ строительство жилья или приобретение земельного участка для этих целей;
- ✓ выкуп у налогоплательщика имущества для государственных или муниципальных нужд.

Профессиональные налоговые вычеты

Перечень доходов, в отношении которых можно получить вычеты:

- ✓ доходы, полученные индивидуальными предпринимателями;
- ✓ доходы, полученные нотариусами, занимающимися частной практикой, адвокатами, учредившими адвокатские кабинеты, и другими лицами, занимающимися частной практикой;
- ✓ доходы, полученные от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера;
- ✓ авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов, полученные налогоплательщиками.

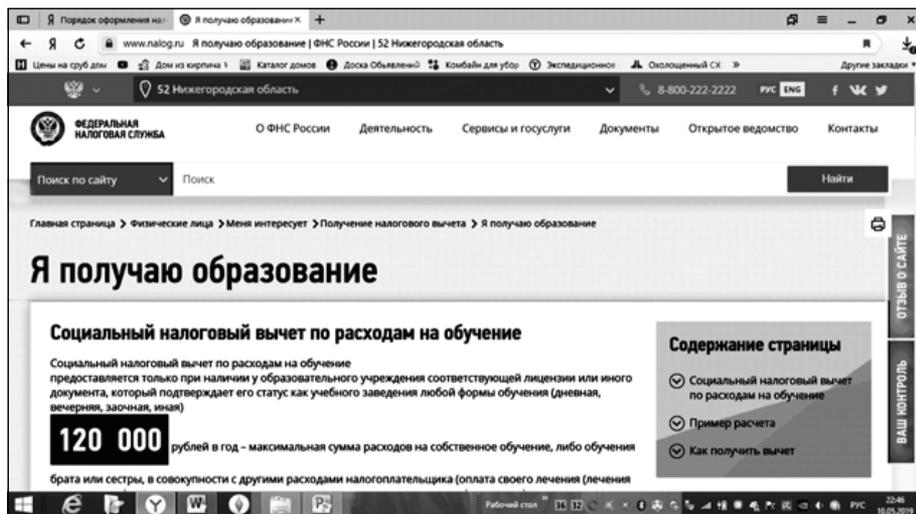
Налоговые вычеты не формируются автоматически. Мы должны понимать, что это является обязанностью налогоплательщика.

Порядок оформления налогового вычета

Ознакомиться с порядком оформления налоговых вычетов вы можете очень подробно на сайте ФНС (см. приложение 4). А мы с вами рассмотрим пример получения налогового вычета на образование: в скором времени вы будете принимать решение о получении образования, а оно не всегда бывает бесплатным, поэтому стоит задуматься о том, какие льготы полагаются в этом случае.

Идем по шагам, изложенным в приложении 4, и находим вычеты на обучение (см. рис. 19).

Налоговый вычет на обучение (сайт ФНС РФ)



Для того чтобы воспользоваться своим правом на налоговый вычет по расходам на оплату обучения, налогоплательщику необходимо:

1. Заполнить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ (см. рис. 20) по окончании года, в котором была осуществлена оплата обучения.

Рисунок 20

Заполнение налоговой декларации



3. Подготовить копию договора с образовательным учреждением на оказание образовательных услуг, в котором указаны реквизиты лицензии на осуществление образовательной деятельности (при отсутствии в договоре реквизитов лицензии необходимо предоставить ее копию), а в случае увеличения стоимости обучения — копию документа, подтверждающего данное увеличение, например, дополнительное соглашение к договору с указанием стоимости обучения.

4. Если производилась оплата обучения собственного или подопечного ребенка, брата или сестры, дополнительно представляются следующие документы (копии):

✓ справка, подтверждающая очную форму обучения в соответствующем году (если этот пункт отсутствует в договоре с образовательным учреждением на оказание образовательных услуг);

✓ свидетельство о рождении ребенка;

✓ документы, подтверждающие факт опекуинства или попечительства — договор об осуществлении опеки или попечительства, или договор об осуществлении попечительства над несовершеннолетним гражданином, или договор о приемной семье (если налогоплательщик потратил деньги на обучение своего подопечного);

✓ документы, подтверждающие родство с братом или сестрой (если оплачивалось обучение брата или сестры).

5. Подготовить копии платежных документов, подтверждающих фактически расходы налогоплательщика на обучение (чеки контрольно-кассовой техники, приходно-кассовые ордера, платежные поручения и т. п.).

6. Представить в налоговый орган по месту жительства заполненную налоговую декларацию с копиями документов, подтверждающих фактически расходы и право на получение социального налогового вычета по расходам на обучение.

Напомним, что у каждого налогоплательщика есть личный кабинет и подача документов возможна через сайт ФНС. Для этого надо получить электронную подпись и отсканировать все документы.

Тема 8.3.

Налоговые возмещения (возврат налога) физических лиц и их применение

Налоговое возмещение и его отличие от налоговых вычетов. Условия предоставления налогового возмещения. Правила оформления документов на налоговое возмещение. Куда могут быть направлены выплаты по возмещению налога. Порядок подтверждения права на получение возмещения.

Налоговое возмещение и его отличие от налоговых вычетов. Условия предоставления

Гражданам нашего государства, кроме налоговых вычетов, от которых гражданин получает дополнительное финансовое обеспечения, предоставлено право на возмещение (возврат) излишне уплаченных налогов. Налогоплательщик имеет право на своевременный зачет или возврат сумм, излишне перечисленных или взысканных в бюджет согласно действующему законодательству (пп. 5 п. 1 ст. 21 НК РФ).



Налоговый кодекс Российской Федерации

Статья 21. Права налогоплательщиков (плательщиков сборов, плательщиков страховых взносов)

1. Налогоплательщики имеют право:

<...>

5) на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;

5.1) на осуществление совместной с налоговыми органами сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам, а также на получение акта совместной сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам.

Переплата в бюджете может оказаться по двум причинам: первая — их переплатил сам налогоплательщик, вторая — налоговая инспекция взыскала большую сумму денег, чем было необходимо.

Налоговый кодекс РФ устанавливает особенности процедуры зачета и возврата для каждого из этих случаев. Если сумма налогов была излишне уплачена налогоплательщиком, то зачесть и вернуть ее можно в порядке, который предусмотрен статьей 78 Налогового кодекса РФ. Суммы налога и пени, излишне взысканные налоговой инспекцией, возвращаются согласно статье 79 НК РФ. В этом случае необходимо помнить о сроках их возмещения (рис. 22).

Рисунок 22

Сроки возврата излишне уплаченных сумм налога



Переплата возникает у налогоплательщика по разным причинам. К примеру, он может допустить неточности в исчислении налогов при определении налоговой базы и ставок, а также обычные технические ошибки при таких расчетах. Перепла-

та может образоваться и в результате ошибок, которые сделаны при перечислении налоговых платежей.

Если налоговая инспекция предполагает, что у налогоплательщика имеется переплата по налогу, то в этом случае налогоплательщику могут предложить провести совместную сверку. Налоговый кодекс РФ устанавливает в данном случае право, а не обязанность налогового органа проводить выверку уплаченных налогов. Но, как правило, о переплате заявляет сам налогоплательщик, направляя заявление в налоговую инспекцию.

Зачет или возврат излишне уплаченного налога производится в российской валюте, и не важно, в какой валюте произошла излишняя уплата налога. Если это иностранная валюта, то сумма, подлежащая возврату или зачету, определяется исходя из курса Банка России на день излишней уплаты налога (п. 10 ст. 78 НК РФ).

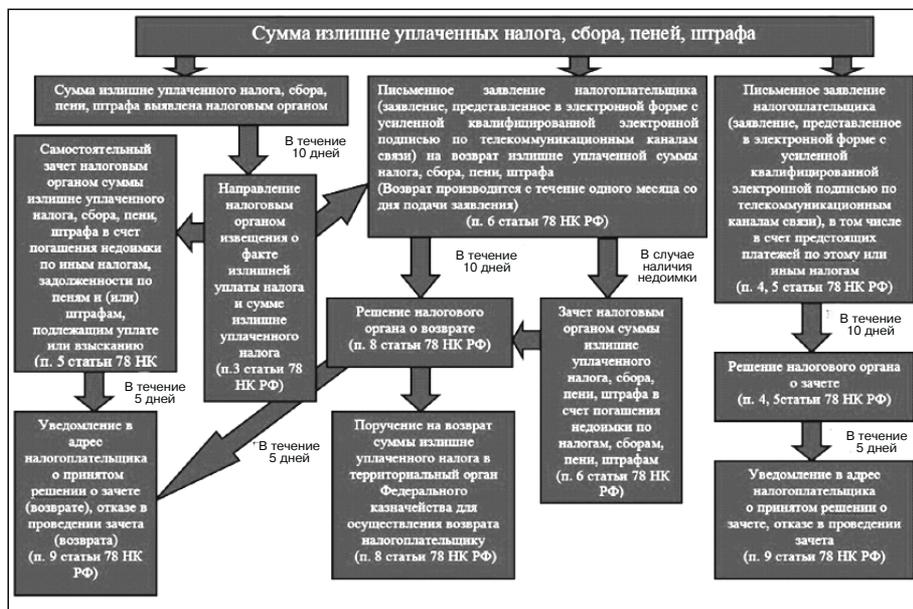
Сумму переплаты по налогу можно направить на погашение недоимки, зачесть в счет предстоящих платежей или вернуть на расчетный счет.

Зачесть переплату можно только в тот же бюджет (внебюджетный фонд), в который была направлена сумма излишне уплаченного налога (п. 5 ст. 78 Налогового кодекса РФ). В первоочередном порядке переплата направляется на погашение недоимки и пеней, и в этом случае налоговые органы могут самостоятельно, без заявления, погасить недоимку в счет переплаты. Об этом в течение двух недель они должны известить налогоплательщика.

Если у налогоплательщика нет недоимок или пеней, он вправе зачесть переплату в счет предстоящих платежей. Однако подобный зачет возможен только по заявлению налогоплательщика. Самостоятельно зачесть переплату в счет предстоящих платежей налоговая инспекция не вправе.

Решение о зачете излишне уплаченного налога в счет предстоящих платежей должно быть вынесено налоговой инспекцией в течение пяти дней с момента поступления заявления (п. 4 ст. 78 Налогового кодекса РФ) (см. рис. 23). После принятия решения инспекция заполняет уведомление по форме № 54 и направляет его в органы Казначейства.

Зачет или возврат сумм излишне уплаченных налога, сбора, пеней, штрафа



Порядок подтверждения права на получение возмещения

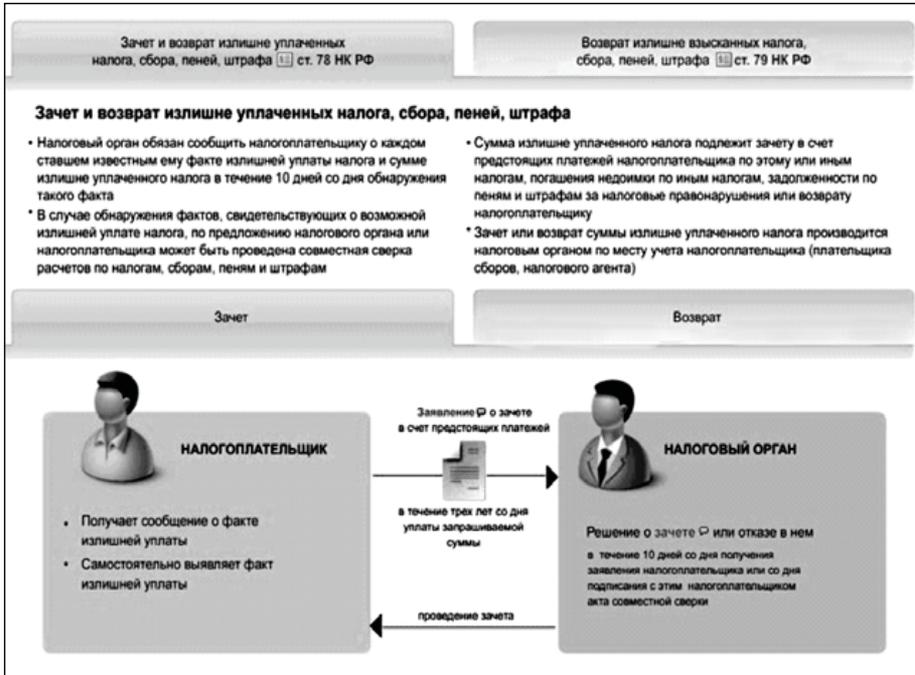
Для получения возврата или зачета излишне уплаченного налога налогоплательщик должен представить в ФНС следующие документы (см. рис. 24):

✓ заявление о зачете — составляется в произвольной форме. В нем указываются наименование организации (ФИО, если ПБОЮЛ), ее ИНН и КПП, а также налоги, по которым произошла переплата и в счет каких платежей ее надо направить;

✓ при наличии ошибки в платежке к заявлению желательно приложить данное поручение и выписку из банка;

✓ если же налогоплательщик сделал ошибку в расчете налога и это явилось причиной переплаты, то вместе с заявлением о зачете или возврате надо подать уточненную декларацию.

Взаимодействие налогоплательщика и ФНС при предоставлении возврата или зачета налога



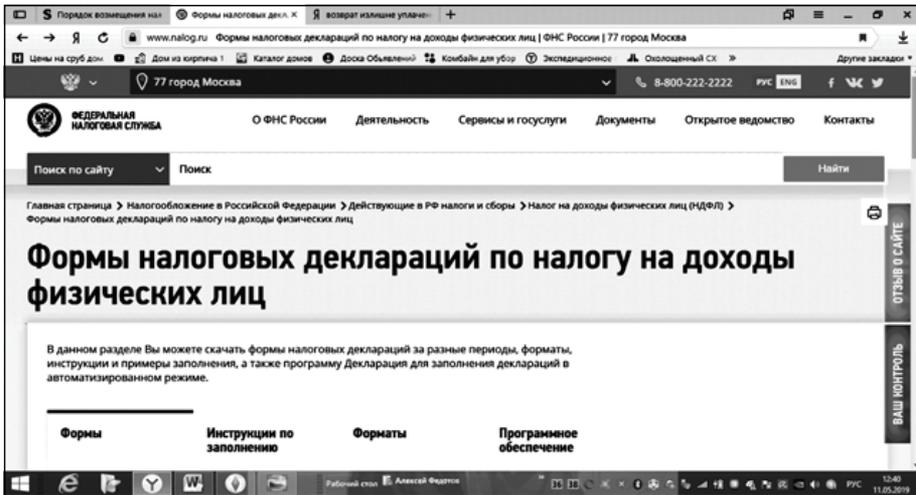
Тема 8.4.

Практическая работа «Заполнение налоговой декларации 3-НДФЛ»

Класс делится на две группы. Одна — заполняет декларацию на бумажном носителе, другая — в электронном варианте. Проводится сравнительный анализ трудоемкости обоих вариантов, определяется предпочтительный вариант заполнения.

Для выполнения задания нужно зайти на сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации (см. рис. 26) и скачать форму 3-НДФЛ для заполнения в электронном/ручном вариантах (см. рис. 25).

Формы налоговых деклараций по налогу на доходы физических лиц



Контрольные вопросы по разделу 8

1. Чем налог отличается от сбора? Обоснуйте свой ответ.
2. Какие виды налогов есть на федеральном, региональном, местном уровнях? Обоснуйте свой ответ.
3. Что представляет собой Налоговый кодекс РФ как документ? Дайте краткую характеристику.
4. Что такое налоговые льготы? Дайте краткую характеристику.
5. Что такое налоговые вычеты? Какие вы знаете налоговые вычеты? Обоснуйте свой ответ.
6. Что дают налоговые вычеты налогоплательщику — физическому лицу? Обоснуйте свой ответ.
7. Как получить налоговые вычеты? Сформулируйте алгоритм получения.
8. Что такое возмещение налога? Чем оно отличается от налоговых вычетов? Обоснуйте свой ответ.

9. Кто имеет право на налоговое возмещение как физическое лицо? Обоснуйте свой ответ.

10. Как оформить налоговое возмещение: опишите сроки и порядок подачи документов.



Задания по разделу 8

Задание 1

Изучите перечень налогов согласно статье 1315 НК РФ и определите процент ставки по уплате данных налогов разными категориями налогоплательщиков. Оформите свою работу в виде проекта.

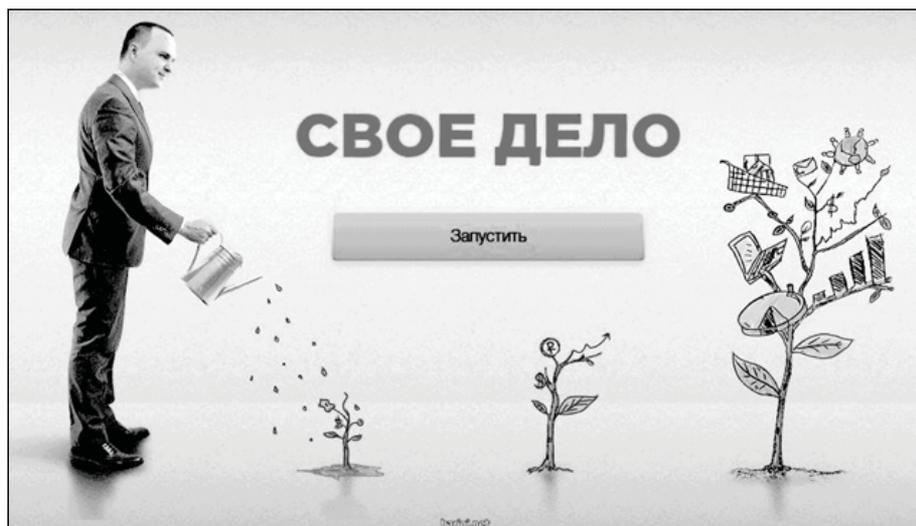
Задание 2

Подробно ознакомьтесь с перечнем социальных вычетов. Выберите один из них как наиболее для вас привлекательный и напишите краткое эссе на тему «Получение _____ вычета как повышение финансового обеспечения гражданина Российской Федерации».

СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО: КАКИМ ОНО МОЖЕТ БЫТЬ

Многие люди мечтали бы открыть свое дело, однако к этому виду деятельности приходит не каждый и для кого-то это так и остается мечтой. В чем здесь проблема? Кому-то не хватает амбиций, кто-то переживает из-за нехватки знаний, кто-то просто не знает, чем бы он хотел в принципе заниматься, говоря о предпринимательстве, многих останавливает вопрос финансов — ведь фактически надо иметь средства для обеспечения деятельности, даже если это стартап («бизнес с нуля») — надо искать спонсоров, гранты. Однако факт остается фактом — в нашем государстве молодое поколение в большей части выбирает организацию своего дела.

Отметим, что в этом разделе мы больше внимания уделим семейному бизнесу — он выгоднее в плане организации и наследования. Как правило, объединяются члены семьи и близкие родственники. По этому принципу строятся консалтинговые фирмы, кадровые агентства, небольшие закулочные / прачечные / ателье. Быстрее разрешаются конфликты и решаются текущие вопросы. Безусловно, семейный бизнес имеет не только плюсы, но и минусы, тем не менее он позволяет сделать семью и крепче, и обеспеченнее, и сплоченнее. Вспомните, купеческое дело всегда передавалось по наследству, из поколения в поколение. Это не только наша история, но и ее возможное будущее.



Тема 9.1.

Понятие собственного дела

Предприниматель и предпринимательство. Типичные ошибки начинающих предпринимателей. Черты успешного предпринимателя. Фирма. Виды фирм в Российской Федерации. Собственное дело — с чего начать? Выручка и прибыль.

Предпринимательство — это наука управлять, суть которой мы можем сформулировать следующим образом: погоня за возможностями без оглядки на ресурсы, которые в данный момент находятся у нас под контролем.

Говард Х. Стивенсон

Предприниматель и предпринимательство

Существует много определений, что такое предпринимательство и кто на самом деле является предпринимателем. Напомним, что ключевым словом здесь является глагол «предпринимать», дадим ему определение.

Предпринимать(-нимаю) или принимать (-емлю); **предпринять** что-то, затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению, осуществлению чего-либо значительного.

То есть в целом мы можем предположить, что предпринимательская деятельность сводится к открытию нового дела, его реализации. Уточним понимание этого вопроса.

Предпринимательство — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом либо нематериальными активами, от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Выделим из этого определения характеристики организации предпринимательского дела — самостоятельность, риск и получение прибыли. Соответственно, тогда **предприниматель** — это человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность самостоятельно, на свой страх и риск для получения определенного уровня дохода (как вы помните из курса «Экономики», доход получается, если из прибыли вычесть расходы).

Объектами предпринимательской деятельности является все, что способно приносить прибыль. Это имущество, товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения литературы, науки, «ноу-хау») (см. рис. 27). Они, как правило, могут продаваться и покупаться свободно. В виде исключения купля-продажа некоторых объектов может быть запрещена либо ограничена законом (например, торговля оружием, наркотиками и др.).

Объектами предпринимательской деятельности являются также предприятия — имущественные комплексы, осуществляющие предпринимательскую деятельность. В имущество предприятия входит все необходимое для его деятельности: земельный участок, здание, оборудование и сооружения, сырье, готовая продукция, фирменное наименование, товарные знаки, интеллектуальная собственность.

Многообразие объектов предпринимательской деятельности



Субъектами предпринимательской деятельности являются те, кто ее осуществляет (физические и юридические лица).

Известны две модели предпринимательства: классическая и инновационная.

Классическая модель предпринимательства — это традиционное, консервативное предпринимательство, направленное на максимальную отдачу ресурсов при использовании традиционных приемов для повышения рентабельности деятель-

ности организации и обновления номенклатуры (перечня) услуг (см. рис. 28).

Вспомним с вами, что ресурсы бывают: природные (земля, ископаемые); трудовые (кадры, то есть работники); финансовые (денежный и материальный капитал); информационные. И самый главный ресурс, конечно, — инициативность предпринимателя.

Рисунок 28

Алгоритм ведения классического предпринимательства



Инновационная модель предпринимательства связана с новаторством в предпринимательской деятельности. Роль предпринимателя сводится к созданию новшеств, не известных ранее, посредством использования традиционных факторов экономики, но путем нового их сочетания (см. рис. 29). Что же такое инновационное предпринимательство?

Новаторская деятельность, как правило, приносит более ощутимый результат, чем традиционное предпринимательство, но предъявляет и особые требования к предпринимателю.

Инновационное предпринимательство



У предпринимателя всегда должен быть инновационный подход к деятельности (то есть новаторство в использовании имеющихся факторов производства услуг, в поисках и привлечении новых потребителей услуг, факторов производства, новых рынков сбыта и нетрадиционных организационных форм деятельности).

Вспомним с вами, что такое риск.

Риск — это возможность возникновения в ходе реализации планов неблагоприятных условий, приводящих к убыткам. Различают *производственные, коммерческие, финансовые, инвестиционные и рыночные риски*. Среди методов снижения риска и уменьшения потерь от возникновения событий риска — страхование, прогнозирование развития рынка, распределение риска между партнерами, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов и др.

Для успешной организации доходного дела в современных условиях предприниматель должен иметь хорошую профессиональную подготовку, необходимые знания в области экономики, политики, психологии, юриспруденции, организации

производства продукции и услуг, а также уметь сотрудничать с учеными, специалистами по маркетингу, владельцами капитала. В сфере предпринимательской деятельности на основе использования новых знаний и новой информации реализуется главный инновационный цикл: «создание — производство — потребление новшества».

Малое предпринимательство по своей природе является более инновационным по сравнению с крупным бизнесом, поскольку само создание малых фирм чаще всего связано с попыткой коммерческого использования какого-либо новшества. Малое предпринимательство обладает большей способностью к нововведениям, чем крупные корпорации.

Причин тому много: свобода поиска и поощрение инициативы, отсутствие бюрократизма в принятии решений, готовность к риску, быстрая апробация выдвигаемых предложений. При этом для мелких фирм инновации сопряжены с меньшим риском, так как возможные неудачи не подрывают коммерческую репутацию всей остальной продукции компании.

Типичные ошибки начинающих предпринимателей



Как правило, открывая свое дело, люди рассчитывают на быстрый успех и, соответственно, получение прибыли. Однако финансово грамотные люди должны понимать — организация своего дела и получение прибыли — это стратегическая цель. До

нее еще нужно дойти. А для этого необходимо изучить вопросы типичных ошибок, которые возможны при организации своего дела.

☑ ***Ошибка первая: неоправданные ожидания легкого и быстрого успеха***

Практика показывает, что люди почему-то готовы прилагать гораздо больше усилий для построения успешной карьеры в чем-то бизнесе, чем для развития своего дела. Подумайте, сколько сил и времени у вас уйдет, чтобы получить желаемую должность в планируемой сфере будущей деятельности? Годы учебы в вузе и на дополнительных курсах, стажировка, изучение правил работы в коллективе и общения с начальством, постоянное развитие профессиональных навыков и т. д.

☑ ***Ошибка вторая: отсутствие плана действий***

Бизнес похож на автомобиль, сам по себе он катится только под гору. Если вы не представляете себе, что именно должны делать и за что вам заплатит клиент или покупатель, то приступать к реальным действиям рано. Изучайте всю доступную информацию, связанную с вашим бизнесом: бизнес-планы, книги и статьи, предложения франчайзеров, реальные кейсы и т. д. Если у вас есть возможность хотя бы временно поработать в компании, работающей в выбранном вами направлении или смежном с ним, то обязательно воспользуйтесь ею.

Среди типичных ошибок в бизнес-планировании следует назвать следующие:

- ✓ отсутствие понятных целей в виде конкретных цифр объема продаж и прибыли и сроков их достижения;
- ✓ нечеткое распределение зон ответственности между партнерами или сотрудниками;
- ✓ занижение сумм предполагаемых бизнес-расходов;
- ✓ слишком оптимистичные цифры ожидаемых доходов;
- ✓ выбор всего лишь одного варианта стратегии развития бизнеса;
- ✓ отсутствие плана «Б», на случай если первоначальный план «А» по каким-то причинам не может быть реализован;
- ✓ недооценка предпринимательских рисков и деятельности конкурентов.

Другая крайность — стремление проработать план до мелочей с целью обезопасить себя от всех возможных трудностей. К сожалению или к счастью, в бизнесе никто не может вам ничего гарантировать. Для вас должно стать привычным работать в непредсказуемой обстановке, но ведь в таких же условиях приходится работать и вашим конкурентам. Кроме того, непредсказуемость — это не всегда плохо, поверьте, что жизнь может преподнести предпринимателю и приятные сюрпризы.

Ошибка третья: непонимание своей целевой аудитории

Еще одна ошибка начинающих предпринимателей — это непонимание своей целевой аудитории. Есть категория бизнесменов, которые хотят заниматься только тем, что нравится им самим. Например, вы увлекаетесь слаломом, поэтому хотите открыть магазин горного снаряжения. Но подумайте — достаточно ли в вашем населенном пункте платежеспособных покупателей, интересующихся такими товарами? Может быть, стоит открыть магазин спортивных товаров, аудитория которого гораздо шире, а горное снаряжение, раз оно уж так вам по душе, продавать только под заказ?

Задавайте себе такие вопросы:

- ✓ Кто ваши покупатели и клиенты?
- ✓ Какие у них потребности и уровень дохода?
- ✓ Сколько покупателей и клиентов вы можете обслужить?
- ✓ Какой средний чек готов оставить ваш покупатель?
- ✓ Как часто возникает у потребителя нужда в подобном товаре или услуге?
- ✓ Каков порог насыщения в вашей нише?

Ориентируйтесь не на то, что вы можете продать или предложить, а на то, в чем нуждается ваш потребитель и за что он готов платить.

Ошибка четвертая: неумение продавать

Любой бизнес — это продажи. Вы получите прибыль только после того, как сможете удовлетворить потребности ваших клиентов или покупателей. Но преимущества своей услуги или товара нужно еще донести до потребителя. Подумайте о том, ка-

кие рекламные каналы вы будете использовать и какие маркетинговые приемы применять. Если вы открыли магазин в популярном торговом центре или оказываете востребованные услуги, то расходы на рекламу могут быть минимальными. Тем не менее, думать о том, как вы будете продвигаться на рынке, надо обязательно.

✓ *Ошибка пятая: неумение распоряжаться деньгами*

Опыт показывает, что легче всего на старте бизнеса растратить не свои деньги, а чьи-то инвестиции или кредиты. Если на руках у вас солидный стартовый капитал, то тут же возникает соблазн потратить его «на пользу дела». Некоторые начинающие предприниматели (хотя таких с каждым годом становится все меньше) слишком увлекаются атрибутами бизнеса: офисом в престижном месте, дорогим служебным автомобилем, корпоративным сайтом с индивидуальным дизайном и т. д. В качестве оправдания приводится тот факт, что подобные расходы — это формирование имиджа и репутации, без которых в серьезном бизнесе делать нечего. На самом деле стартовый капитал надо тратить на организацию первых продаж, формирование базы клиентов, повышение качества продукта или услуги, установление деловых связей.

Опытные бизнесмены советуют начинающим стартовать с минимальным капиталом или вообще без него. Не стоит сразу замахиваться на какие-то грандиозные проекты. Попробуйте для начала получить хотя бы скромные суммы от оказания услуг или встройтесь в цепочку оптово-розничных продаж в качестве агента. Ваш собственный опыт в самостоятельном получении доходов будет незаменим.

✓ *Ошибка шестая: игнорирование конкурентов*

Если вы выбрали прибыльное направление бизнеса, то у вас обязательно будут конкуренты. Конечно же, часть рынка будет занята теми, кто начал раньше вас, вложил свои деньги и усилия и рассчитывает на определенную прибыль. Наличие конкурентов не должно вас сразу останавливать от старта бизнеса, но и игнорировать их тоже нельзя. Чтобы понять, насколько

конкурентна выбранная вами ниша и чем вы можете выделиться, следует заказать маркетинговое исследование или провести экспресс-анализ самостоятельно. Пример такого анализа при открытии салона красоты вы найдете в нашей книге, она доступна в личном кабинете пользователя.

Ошибка седьмая: отсутствие специальных правовых знаний

Предприниматель должен хорошо знать не только свой продукт или услугу и методы их продвижения, но и иметь хотя бы общее представление о законах, регулирующих деятельность бизнеса в России. В процессе деятельности вы постепенно начнете разбираться в этих вопросах, но на старте бизнеса ошибки начинающих предпринимателей при выборе организационно-правовой формы, налогового режима, работников и отношений с партнерами могут повлечь серьезные финансовые потери и даже стать фатальными.

Ошибка восьмая: неумение делегировать полномочия

«Хочешь, чтобы все было сделано хорошо — сделай сам!», — эта фраза погубила не один стартап. Что происходит, если предприниматель считает, что лучше него никто ничего не сделает? Ему приходится самому искать и обслуживать клиентов и покупателей, договариваться с поставщиками, принимать товар, заниматься бухгалтерией, документами и прочей рутинной — работники же все, как на подбор, медлительные, безответственные и бестолковые.

Возможно, так оно и есть, но ведь наем неподходящих сотрудников — это ошибка самого бизнесмена. Вспомните слова Стива Джобса: «Мы нанимаем толковых людей, чтобы они говорили, что делать нам» и возьмите их на вооружение.

Ошибка девятая: нежелание заключать бизнес-партнерство

В определенной мере можно признать, что специфика российского менталитета в том, чтобы смешивать личные и деловые отношения, а это не всегда идет на пользу дела. Но ведь множество успешных проектов, особенно на Западе, развивается именно по партнерской модели.

Давайте посмотрим, что может вам предложить хороший бизнес-партнер:

- ✓ ресурсы и инвестиции;
- ✓ опыт предпринимательской деятельности;
- ✓ деловые связи;
- ✓ навыки, которых у вас нет, например, в продажах;
- ✓ уникальную бизнес-идею, изобретение, патент;
- ✓ эмоциональную поддержку.

☑ ***Ошибка десятая: сдать раньше времени***

Если вы читали вдохновляющие истории успеха известных предпринимателей, то знаете, что практически каждому из них пришлось пройти через череду больших и малых неудач. Но побеждает только тот, кто встает на один раз больше, чем падает.

Черты успешного предпринимателя

Как и в любой другой сфере деятельности, предпринимателя и его качества оценивают. Самым известным источником рейтинга в сфере успешности развития бизнеса в мире считается Forbes (см. рис. 30).

Разрабатывается ряд показателей, по которым можно определить с большой долей вероятности, что успех дела состоялся. Показатели для предпринимателя достаточно ожидаемы, рассмотрим их.

✓ **Уверенность в себе.** Некоторые психологи считают, что это одна из самых важных черт характера предпринимателя. Никакие лучшие качества не помогут человеку добиться успеха в предпринимательском деле, если у него отсутствует уверенность в себе. На людей, которые обладают этой чертой характера, не оказывают влияния неудачи и ошибки. Они, как правило, не нуждаются в чьей-то поддержке или одобрении.

✓ **Уравновешенность.** Выражается в умении не поддаваться панике в тяжелых стрессовых ситуациях. Хороший предприниматель должен качественно оценивать любую ситуацию и уметь справляться с любыми возникающими проблемами.

✓ **Энтузиазм.** Данная черта характера предпринимателя позволяет находить позитив даже в самой сложной ситуации, под-

Журнал Forbes, дизайнер одежды Ульяна Сергиенко



держивать свой коллектив в трудную минуту и, что самое главное, не бояться перемен. Последнее, кстати, играет немаловажную роль в бизнесе. Умение оценить обстановку и принять нововведение — это неотъемлемая часть успешного финансового процветания.

- ✓ **Лидерство.** Способность брать ответственность за других.
- ✓ **Коммуникабельность.** Умение расположить к себе коллег и партнеров играет очень важную роль в предпринимательстве. Человек, который может непринужденно общаться с людьми, расположить их к себе и завоевать их доверие, обречен на успех.

✓ **Добросовестность.** Эта черта характера предполагает наличие определенных, иногда даже завышенных, требований как к самому себе, так и к окружающим людям. Такой предприниматель стремится сделать все наилучшим образом, не упустить ни малейшей детали и потому вызывает уважение у партнеров и коллег по бизнесу.

✓ **Практичность.** Настоящий лидер должен быть логичным и конкретным. Он всегда должен оценивать конкретную обстановку и понимать, какие пути решения надо принимать в конкретно взятом случае.

✓ **Креативность.** Желание самореализоваться и воплотить в жизнь именно свои идеи всегда было отличительной чертой предпринимателей. Именно они являются неким источником инновационных идей и предложений.

✓ **Авантюризм.** Все-таки у предпринимателя должно быть некоторое желание к риску. Довольно часто в бизнесе надо принимать рискованные решения, без которых не добьешься позитивного результата.

✓ **Целеустремленность.** Является очень важным фактором для достижения поставленных целей. Ставить перед собой цель и стремиться ее достичь — это то, что необходимо каждому предпринимателю.

Собственное дело — с чего начать?

Человек, который решил начать собственное дело, вызывает двойственные чувства: кто-то считает его отчаянным и безумным, а кого-то его смелость и решительность восхищают. Источников, из которых можно получить информацию по открытию своего дела, сейчас множество: сеть Интернет (статьи, видеоролики), книги по предпринимательскому делу — нужно только правильно ими воспользоваться, чтобы получить максимум практической пользы.

Подробнее остановимся на тех шагах, которые предстоит сделать, чтобы стать успешным предпринимателем.

Шаг 1. Разработка идеи бизнеса

Любое дело начинается с того, что у кого-то возникает идея им заняться. Главное — не ошибиться в выборе идеи. Предприниматели с опытом говорят о том, что для формулировки идеи на обычном листке бумаги пишут десять вариантов, которые появились в голове. Затем расписывают достоинства и недостатки каждого варианта.

Шаг 2. Выбор сегмента рынка

Правильно выбрать свою нишу на рынке очень важно для начинающего предпринимателя. На начальных стадиях развития дела не стоит выбирать услуги или товары, которые широкой известностью не пользуются. А вот к большой конкуренции готовиться нужно. Поэтому не помешает тщательный анализ рынка, чтобы выбрать свое место на нем.

Шаг 3. Бизнес-план

Наличие тщательно продуманного и сформулированного бизнес-плана позволяет оценить свои возможности, а также проанализировать, что можно получить в ближайшее время, а что в отдаленной перспективе.

Основные пункты бизнес-плана:

- ✓ описание основного вида деятельности;
- ✓ планируемый результат;
- ✓ вероятность потери денежных средств;
- ✓ экономический анализ;
- ✓ этапы развития бизнеса;
- ✓ время, отведенное на каждый этап;
- ✓ расчет затрат единовременных и периодических;
- ✓ планируемый конечный результат (что планируется делать, когда результат будет достигнут).

Шаг 4. Регистрация бизнеса

Когда решение о деятельности принято, бизнес-план составлен, нужно пройти процедуру регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью (ООО). Создание юридического лица чуть более трудоемкий процесс, чем открытие ИП. Проходя регистрацию, вы получаете законное право вести бизнес. Также регист-

рируемся в ПФР, Фонде социального страхования, Фонде обязательного медицинского страхования.

Пакет необходимых документов включает в себя:

— оригинал паспорта либо его ксерокопию хорошего качества;

— оригинал либо ксерокопию ИНН;

— квитанцию об оплате государственной пошлины;

— документ о регистрации в налоговом органе;

— заявление о выборе системы налогообложения.

Можно пройти процедуру лично либо обратиться к специалистам, которые занимаются подобными вопросами.

Индивидуальный предприниматель — самая известная на текущий момент форма, позволяющая осуществлять предпринимательскую деятельность. Это связано в основном с простотой регистрации, которая доступна любому гражданину. В открытии индивидуального предпринимательства есть свои достоинства и недостатки, это нормально и присутствует в любом деле.

Положительные моменты открытия ИП:

✓ Простой порядок регистрации.

✓ Вся деятельность находится под контролем предпринимателя, он же решает, когда ее прекратить.

✓ Необязательно привлекать бухгалтера, чтобы вести учет.

✓ Вся прибыль — собственность предпринимателя, он вправе распоряжаться ею по своему желанию. Главное — вовремя платить налоги.

Недостатки ИП:

✓ В случае возникновения долгов по обязательствам предприниматель отвечает всем своим имуществом. Об этом нужно помнить еще на этапе организации бизнеса. К примеру, вы планируете развивать свое дело в торговой сфере, однако не следует забывать, что в случае неисполнения кредитных обязательств могут быть применены принудительные формы возврата долга.

✓ Регулярные проверки контролирующими органами (налоговая служба и т. д.).

✓ Отсутствие прибыли (невозможно предсказать, будет ли деятельность приносить хорошую прибыль).

✓ Обязанностью предпринимателя являются регулярные взносы в пенсионный фонд.

✓ Индивидуальный предприниматель не может продать бизнес.

✓ Предвзятое отношение к самой форме: многие бизнесмены отказываются сотрудничать с индивидуальными предпринимателями просто потому, что считают такую форму деятельности несерьезной. Понятно, что это заблуждение, но оно имеет место быть.

✓ Нередко складываются ситуации, когда индивидуальные предприниматели не допускаются к участию в тендере.

✓ Процедура банкротства ИП проводится согласно нормам, применяемым к процедуре банкротства для физических лиц.

Анализ приведенных «плюсов» и «минусов» позволит начинающему предпринимателю более ответственно подойти к выбору формы регистрации. Это сэкономит время, нервы и деньги.

Шаг 5. Выбор оборудования и помещения

Если вы определились с местом ведения бизнеса, следующий ваш шаг — приобретение нужного оборудования. Затраты будут напрямую зависеть от выбранной сферы. К примеру:

✓ если открываете торговую точку, то нужно оборудование для торговли (холодильное, весы и т. д.);

✓ если планируется собственное производство, то нужна целая линия оборудования;

✓ если дело будет вестись в интернете, все проще. Однако при открытии интернет-магазина нужен склад для хранения товаров.

Шаг 6. Вопросы рекламы и продвижения бизнеса

Указанные вопросы требуют пристального внимания и серьезных вложений. В привлечении как можно большего количества клиентов состоит основная задача любого дела. Чтобы расширялась клиентская база, нужна грамотная реклама.

Онлайн-бизнес также требует развития и оптимизации сайта для поддержания дела. Продвижение играет большую роль. Чтобы клиент рассказывал о вас своему окружению, он дол-

жен быть приятно удивлен, поэтому дайте ему больше, чем он рассчитывал получить. К примеру, скидку на товар или услугу, небольшой подарок.

Государственная поддержка

В нашей стране существует несколько видов господдержки предпринимательства. А именно:

- ✓ выделение субсидий;
- ✓ проведение выставок и ярмарок;
- ✓ бесплатное консультирование по различным вопросам;
- ✓ помощь в аренде участка либо помещения для предприятия.

Кратко охарактеризуем каждый из перечисленных выше вариантов.

Выделение субсидий — наиболее актуальный вид государственной помощи. Выдаются два вида субсидий: тем, кто только запланировал заняться своим бизнесом, и тем, кто хочет модернизировать производство, развивать на новом уровне уже имеющееся дело.

В первом случае вам предстоит доказать, что ваше дело принесет ощутимую пользу региону, что просчитаны все риски. Во втором случае уже состоявшиеся предприниматели получают возмещение части понесенных расходов (на оплату кредитов, лизинговые платежи и т. д.).

Проведение выставок и ярмарок — предоставление бесплатных торговых площадей начинающим предпринимателям. Позволяет снизить расходы на рекламу, обменяться опытом, наладить деловые контакты.

Бесплатные консультации — помощь в решении специфических вопросов, с которыми рано или поздно столкнется каждый начинающий предприниматель. Можно задать вопросы юристам, экономистам, специалистам по труду и занятости.

Помощь в аренде участка либо помещения для предприятия — это не бесплатно, но выгоднее финансово, чем арендовать у частных лиц. Предоставляются льготные условия, которые позволяют сэкономить средства.

Тема 9.2.

Семейный бизнес как основа финансового благополучия

Семейный бизнес. Семейная фирма. Причины слабости развития семейного бизнеса и его перспективы в РФ. Виды семейного бизнеса. Особенности ведения семейного бизнеса. Семейный бизнес как средство обеспечения семейного благополучия и «устроенной» старости. Вопросы наследования и передачи семейного бизнеса.

Семейный бизнес

Семейный бизнес характеризуется тесной взаимосвязью семьи и работы. Задействованные в бизнесе члены семьи объединены единой целью, при этом возможен такой график работы и распределение труда, которые предпочтительны каждому ее члену. Чтобы оставаться семейной, фирма и ее капитал должны находиться в руках одной семьи и передаваться из поколения в поколение. Также семейными можно назвать небольшие организации, где работают члены семьи. Понятно, что семья должна быть владельцем всех акций или как минимум контрольного пакета акций организации, а генеральным директором должен быть член семьи.



Семейный бизнес — это такой вид ведения предпринимательской деятельности, в котором задействована члены семьи или люди, связанные родственными связями.

Причины слабости развития семейного бизнеса и его перспективы в РФ

В российском законодательстве понятия семейного предпринимательства как такового не существует, есть лишь фермерское хозяйство, которое может вестись объединением граждан, связанных родством. Однако испокон веков на Руси считалось доброй традицией продолжать дело отцов. Именно эта практика была в нашем государстве до революции 1917 года. В период СССР (1922—1991 гг.) при командно-административной экономике имущество стало государственным, исчезло право на частную собственность.

В нашей стране предпринимательство начало возрождаться с 1991 года, поэтому практически нет семейных корпораций (коими славятся Англия, Швеция, Италия, Германия, Франция), а крупных семейных фирм совсем немного. Большинство бизнесменов сегодня — предприниматели первого поколения. Они еще не задумываются о том, как передать по наследству свое дело. На первом месте у них стоит проблема выживаемости бизнеса. Экономисты прогнозируют развитие семейного бизнеса лишь через 5—10 лет. Особенностью российского семейного бизнеса является его молодость, неопытность, неумелость ведения дел, недостаток навыков в его управлении и капитала для развития. Поэтому нужно прививать вам, как потенциальным предпринимателям, навыки общения, мирного разрешения споров, ведения переговоров, планирования. От этих качеств зависит не только успешное продолжение семейного дела, но и благоприятная атмосфера в семье. По причине недостатка необходимого стартового капитала, отсутствия государственной финансовой поддержки немногие семьи осмеливаются открывать собственное производство, предпочитая менее затратные сферы торговли и услуг.

Виды семейного бизнеса. Особенности ведения семейного бизнеса

Можно выделить много видов семейного бизнеса, все зависит от того, как проводить классификацию. Самой распространенной является следующая — разделение предприятий домашнего семейного бизнеса по их размерам. Таким образом, можно выделить три типа организаций.

1. Небольшие фирмы (обычно не более 10 человек), в которых работают ближайшие родственники. В таких фирмах нет четкой иерархии, все сотрудники являются взаимозаменяемыми, часто совмещают несколько должностей.

2. Подростие семейные компании, где имеется выраженная структура подчинения, деловые отношения замещают семейные.

3. Крупные фирмы, главенство в которых передается по наследству от родителей к детям. Тут владельцем компании является не глава семьи, а целый семейный клан. Это обычно акционерные общества, поэтому контроль над фирмой осуществляется держателем контрольного пакета акций.



Какую бы из идей для семейного бизнеса вы в итоге ни выбрали, его организация и дальнейшее ведение будут сопряжены с рядом различных трудностей. Но некоторых из них можно избежать, если придерживаться следующих правил:

1. Определите рамки деловых отношений. В семейном бизнесе это нелегко, но все же старайтесь удерживаться от обсуждения рабочих проблем за ужином.

2. Договоритесь о способах разрешения проблем. К примеру, утреннее обсуждение предстоящих дел или вечернее общение по поводу накопившихся проблем. Главное, чтобы процедура была отлаженной.

3. Четко пропишите обязанности. Глобальные вопросы можно и нужно решать сообща, а вот созывать совет по мелочам не стоит.

4. Как говорится, ничего личного — это просто бизнес. Да, многое из того, что потребуется для процветания фирмы, будет плохо соотноситься с семейными ценностями. Но тут только два пути: выбрать семью и забыть о бизнесе или поступиться некоторыми нормами семейной жизни в угоду бизнесу.

5. У семейного бизнеса есть свои преимущества. Выходить на рынок всегда непросто, первое время о прибыли даже говорить не стоит. Наемным работникам нужно платить зарплату, а в семейном предприятии на этом поначалу можно сэкономить. Также получить ссуду у члена семьи проще, чем в банке.

6. Старайтесь справедливо оценивать вклад каждого члена семьи в компанию. Избегайте в этот момент личных привязанностей — фаворитов быть не должно.

7. Семья — это, конечно, доверие, но при создании компании без документов не обойтись. Поэтому запишите все нюансы — долю собственности, способ распределения прибыли, обязанности и т. д.

8. Не стоит пытаться пристроить к себе всех родственников. Ваша фирма должна успешно работать, и принимать к себе человека без знаний и умений, только на основании кровного родства неразумно.

9. Составьте последовательный план развития семейного дела: что приоритетно, какие ценности важны для компании, способ передачи собственности следующему поколению и при увольнении кого-либо из членов семьи.

Таким образом, организация и ведение семейного бизнеса сложная система личных взаимоотношений, но при этом — возможность организации общего, совместного дела. Решать вам!

Семейный бизнес как средство обеспечения семейного благополучия и «устроенной» старости

На опыте зарубежных стран, сохраняющих тип рыночной экономики стабильным и с присутствием высокой доли частной собственности, мы можем наблюдать стабильное сохранение доли семейного бизнеса и уровня финансового обеспечения членов семьи.

Наличием огромных семейных корпораций и холдингов с мировым именем и вековой историей, уже 3—6 раз передаваемых по наследству, выделяется Англия, в которой около 16 % всех семейных фирм пережили более четырех смен поколений. Швеция отличается самой большой долей работающих в семейном бизнесе — более 60 % всего работоспособного населения, а Италия известна большим процентом семейных компаний с оборотом более 1,5 миллиона евро.

Как показывает мировой опыт, семейный бизнес может быть успешен как в области торговли, так и в промышленном производстве товаров. Нередко он достигает мировых высот и входит в рейтинги самых прибыльных предприятий мира. Возможно, вы видели у родителей каталог «Отто». Мало кто знает, но это крупнейшее германское семейное предприятие, начавшее свою деятельность с продажи товаров по каталогам с почтовой доставкой в любую точку мира. На сегодняшний день в компании работают более 75 тысяч сотрудников, а ее годовая прибыль превышает 15 миллиардов долларов.

Открывшиеся во многих российских городах огромные су-

пермаркеты «АШАН» — тоже пример успешно развившегося семейного бизнеса, теперь уже французского. Владельцы фирмы — семья Мюйе, которой принадлежит 84 % акций компании, здесь работают более 130 тысяч сотрудников, а готовая прибыль превышает 23 миллиарда долларов.

Из семейных фирм-производителей можно отметить французскую корпорацию «Пежо», принадлежащую семье Пежо. На сегодняшний день компания устойчиво занимает 2—3 место в Европе по выпуску и продаже автомобилей одноименной марки. В корпорации трудится около 200 тысяч сотрудников, а прибыль достигает 46 миллиардов долларов в год.

Одна из старейших автомобилестроительных компаний Америки — Ford Motor Co, принадлежавшая семье Фордов, на сегодняшний день перестала быть семейной компанией в прямом смысле этого слова, так как продала свой контрольный пакет акций, но при этом сохранила за собой 40 % голосующих акций предприятия. Таким образом, для мирового семейного бизнеса характерно развитие как вширь, с увеличением количества предприятий, так и вглубь, с увеличением доходности. При этом, как отмечают американские аналитики, для семейных предприятий характерен больший рост дивидендов и прибыли, чем для обычных акционерных предприятий.

Самая известная семья бизнесменов, успех которой на устах уже несколько веков, — Ротшильды. В первой половине XVIII века во Франкфурте в бедной семье родился мальчик, которого назвали Майером-Амшелем. Когда умер отец, Амшелю пришлось оставить учебу и начать зарабатывать. Свое богатство Ротшильд начал собирать в буквальном смысле на свалке. Даже в груде старых вещей порой скрываются сокровища, однако надо уметь их найти. Таким талантом и обладал Майер-Амшель. Он начал собирать вышедшие из обращения монеты, выброшенные медали, эмблемы со старинных рыцарских доспехов и щитов. За многие годы скопилась завидная и весьма ценная коллекция.

Вскоре Майер-Амшель открывает антикварную лавку, арендовав помещение в популярном кабачке «Под зеленым

абажуром». Спустя несколько лет здесь уже работал первый банк Ротшильда. Случилось так, что и принц Вильгельм из рода Хоссе-Ханау испытывал ту же коллекционерскую страсть, что и его скромный подданный Ротшильд. В один прекрасный день хитроватый Майер-Амшель преподнес суверену в подарок свою дорогую коллекцию и как бы между прочим попросил у принца разрешения стать поставщиком королевского двора.

Разрешение было получено, позднее Ротшильд стал и личным банкиром принца. Он успешно вел дела по всей Европе и получал приличные доходы. Его сыновья управляли различными банками, принадлежащими семье. Десятилетиями деятельность банкиров была окружена тайной. В 1929 году на парижской бирже Ротшильдам удалось повернуть невероятно удачную аферу. Неожиданно для всех банкиры начали срочно распродавать акции собственных предприятий, цена на которые сильно упала. Всем казалось, что Ротшильды разорены. Однако через несколько часов они за бесценок скупили те же акции. В промежутке ловкачи оформили права на наследство барона Эдуарда де Ротшильда, заплатив налог государству по самому низкому биржевому курсу. Этому трюку родственников научил сам барон, лежа на смертном одре.

Основатель крупнейшего западногерманского автомобильного концерна Адам Опель родился весной 1837 года в старинном немецком городке Рюссельсхайме. Он был старшим сыном в семье скромного кузнеца и с детства отличался способностями к механике. Уйдя «на заработки», Адам пять лет подмастерьем скитался по Европе. В августе 1862 года он вернулся домой, мечтая сконструировать швейную машинку, подобную той, что ему довелось видеть на парижской выставке. Швейная машинка вышла великолепной: ее «оторвали с руками», даже не дав мастеру завершить работу. Дела Адама шли настолько хорошо, что в 1868 году он смог построить двухэтажную мастерскую по производству швейных машин. У Адама Опеля было пятеро сыновей — Карл, Вильгельм, Генрих, Фридрих и Людвиг. Все как один обожали велосипеды. Опель-старший особого пристрастия к этому транспортному сред-

ству не питал, однако энтузиазм молодых оказался заразителем, и с 1887 года Опель, помимо швейных машин, стал выпускать велосипеды.

Повзрослев, сыновья живо заинтересовались самодвижущимися экипажами из Мангейма, Каннштадта, Парижа. Они видели в них будущее отцовского завода. Весной 1899 года из ворот завода в Рюссельсхайме выкатился первый одноцилиндровый Lutzman Opel. Сейчас Opel известная торговая марка, под которой продаются автомобили по всему миру.

Интересна и история становления известной часовой марки Tissot. Фирма «Шарль Тиссо и сын» была основана в 1853 году в Ле-Локле Шарлем-Фелистеном Тиссо (Charles-Felicien Tissot) и его сыном Шарлем-Эмилем (Charles-Emile). Они не только руководили фирмой, но и сами изготавливали часы. Сначала это было небольшое производство: владельцы фирмы раздавали части механизмов и корпуса крестьянам, которые собирали часы у себя дома, а затем приносили их в мастерскую Тиссо. Готовые изделия проверялись на качество сборки и точность хода. В продажу поступали только часы, прошедшие проверку.

В 1873 году, после смерти отца, Шарль-Эмиль встал во главе фирмы. Несмотря на трудности, с которыми в те времена были сопряжены все путешествия, он много ездил по разным странам в поисках свежих идей и новых рынков. Глава дома неоднократно бывал даже в далеких Соединенных Штатах Америки. В отсутствие хозяина делами фирмы руководила его жена, осуществляя контроль за производством и финансами. Результатом поездок Тиссо-младшего в Россию явилось то, что его фирма, став официальным поставщиком русского императорского двора, получила крупный заказ на изготовление часов для русской армии. Сейчас часы Tissot продаются более чем в 140 странах.

Есть крупные семейные объединения в настоящее время и в России. Назовем наиболее крупные:

✓ Дом моды В. Зайцева, активными участниками которого являются сын и внучка знаменитого модельера.

✓ Авиакомпания «Трансаэро», которой владеют супруги Плешаковы.

✓ «Лаборатория Касперского», которой управляют Наталья Касперская и ее бывший супруг, основатель компании, Евгений Касперский.

✓ «Промсвязьбанк», основанный братьями Ананьевыми.

Вопросы наследования и передачи семейного бизнеса

Наследование фирмы предполагает переход прав собственности на различные бизнес-активы от наследодателя к преемникам. В числе бизнес-активов может быть: земля и сооружения, принадлежащие компании; оборудование; патенты; предприятия; доли в ООО или акции в акционерных обществах (ЗАО или ОАО) (рис. 31).

Рисунок 31

Взаимосвязь нормативно-правовой базы по наследованию

1. Общие вопросы наследования

- При наследовании имущество умершего переходит к другим лицам в порядке **универсального правопреемства**, то есть:

- *в неизменном виде;*
- *как единое целое;*
- *в один и тот же момент.*

«**Определение КС РФ от 02.07.2009 № 756-О-О :**

2.1. ... Наследование относится к числу производных, т.е. основанных на правопреемстве, способов приобретения прав и обязанностей.



Обратимся к законодательству.



Гражданский кодекс Российской Федерации

Статья 1112. Наследство

В состав наследства входят принадлежавшие наследодателю на день открытия наследства вещи, иное имущество, в том числе имущественные права и обязанности.

Не входят в состав наследства права и обязанности:

- ✓ *неразрывно связанные с личностью наследодателя, в частности право на алименты, право на возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина, а также права и обязанности, переход которых в порядке наследования не допускается настоящим Кодексом или другими законами;*
- ✓ *личные неимущественные права и другие нематериальные блага.*

Делаем выводы. **Наследство** — это имущество, остающееся после смерти владельца и переходящее в законном порядке к новому лицу. Существует определенная процедура вступления в наследство (рис. 32).

Рисунок 32

Процедура открытия наследства

Открытие наследства

Открытие наследства — это тот момент, с которого открывается сама возможность фактического перехода имущества в порядке наследования.

В соответствии с ГК РФ (ст. 1113), наследство открывается со смертью гражданина (со дня его смерти), а также с объявления судом гражданина умершим (со дня вступления в законную силу решения суда или дня, указанного в решении).

На практике получатели наследства могут столкнуться с множеством рисков и барьеров. Так, другие собственники бизнеса обычно прилагают максимум усилий для того, чтобы воспрепятствовать переходу активов в пользу наследника. Например, они могут предоставить фиктивные данные о реальной их стоимости, чтобы понизить причитающуюся ему компенсацию. За предусмотренные законом полгода на вступление в права наследования другие собственники могут просто вывести основную часть активов либо исключить наследника из числа лиц, которые могут влиять на решения компании. Если же наследодатель был единственным владельцем фирмы, то до вступления в наследство нового лица деятельность фирмы будет парализована. Ведь никто не вправе подписывать за умершего юридически значимые документы.

Далеко не все контрагенты будут готовы продолжать поставки в адрес компании без директора, так как никто не гарантирует им оплату поставляемых товаров. Перспективы получения контроля над компанией со стороны наследника во многом зависят от уставных документов. Так, в них может быть предусмотрена возможность выкупить долю наследника в случае смерти собственника. Это положение фактически лишает наследника возможности претендовать на управление бизнесом. Стоит учитывать, что до момента вступления в права собственности нового владельца фирма весьма уязвима. И этим могут воспользоваться ее конкуренты для устранения нежелательного участника рынка, организовав рейдерский захват.

Наследование бизнеса по закону и завещанию

Как и в отношении любой другой собственности, наследование бизнеса может происходить по завещанию и по закону. Наличие завещания весьма упрощает процесс раздела бизнеса между всеми наследниками. В этом документе покойный может выразить свою последнюю волю относительно того, кому перейдут дела и в какой пропорции будут распределяться доли (без указания долей они по умолчанию считаются равными). В числе преемников могут находиться как физические лица (родственники, друзья, партнеры по бизнесу), так и юридические лица и государство. Но даже если наследодатель не указал в своем

завещании недееспособных родителей, супругу и детей младше 18 лет, они получают положенные им по закону доли.

Наследование бизнеса по закону осуществляется с учетом очередности и степени родства. Приоритетное право принадлежит ближайшим родственникам (дети, супруги и пр.). Но они могут не дожить до момента вступления в наследство либо отказаться от своей доли. Тогда на бизнес вправе претендовать прочие категории (двоюродные сестры, дяди, бабушки и пр.). Не стоит забывать о наличии преимущественного права наследования бизнеса у некоторых родственников. Так, например, муж вел совместный бизнес с женой. Тогда преимущественным правом в случае смерти мужа наделена именно супруга. Но за такой приоритет в наследовании супруга должна выплатить другим родственникам денежную компенсацию либо отказаться от доли в другом имуществе в их пользу.

Если прямых наследников по закону нет, то такой бизнес относится к выморочному имуществу и оно отходит в пользу государства. Независимо от основания вступления в наследство (по закону или завещанию) наследник должен обратиться к нотариусу за получением свидетельства. За услуги нотариуса нужно заплатить госпошлину, которая привязана к оценочной стоимости бизнеса. Оценку бизнеса необходимо предварительно провести в независимой оценочной компании.

Особенности наследования ООО

ООО — наиболее распространенная форма организации бизнеса в России. Если собственник один, то проблем со вступлением в наследство обычно не бывает. Доли в уставном капитале распределяются в соответствии с долями претендентов. Конфликты обычно возникают только на уровне наследников. Ведь никто из должностных лиц в компании не вправе опротестовать переход бизнеса наследникам либо настоять на выплате им компенсации за их долю.

После получения свидетельства у нотариуса о праве на бизнес наследникам необходимо прийти с этим документом в ФНС и внести соответствующие изменения в уставные документы. Дальше можно продолжать вести бизнес в штатном режиме. Наследование ООО осложняется наличием нескольких

собственников. В данном случае наследнику переходит не весь бизнес, а только доля, которая принадлежала умершему. На практике большинство ООО предполагают распределение долей между несколькими лицами. Перед тем как вступить в права наследования, стоит ознакомиться с уставными документами компании. Так, устав многих ООО содержит указание на то, что собственник может предать свою долю в бизнесе по наследству только с согласия всех учредителей. Это делается в целях недопущения неправомерного захвата бизнеса третьими лицами. Для получения разрешения от иных собственников наследнику нужно направить им официальный письменный запрос. В свою очередь, другие учредители могут его просто проигнорировать или дать согласие. При игнорировании письма наследник автоматически включается в число собственников. Если наследнику отказано, то доля умершего отходит к юридическому лицу. При этом наследнику обязаны выплатить денежный эквивалент полагающейся ему доли в бизнесе. Выплата должна быть произведена в течение года после вступления в наследство. Облегчить наследнику процесс вступления в наследство может сам наследодатель при жизни. Для этого ему необходимо: составить завещание; ознакомить наследника со спецификой ведения бизнеса; получить согласие у остальных собственников и познакомить их с наследником; узаконить бизнес-активы; привести в порядок правоустанавливающую документацию. Это позволит спрогнозировать, что с большой вероятностью наследник получит права на завещанный ему бизнес.

Особенности наследования ИП

Наследование ИП имеет свою специфику и его нельзя передать по наследству в чистом виде. Индивидуальный предприниматель — это физлицо, которое ведет бизнес без образования юрлица. Поэтому его смерть автоматически обозначает прекращение хозяйственной деятельности. При этом наследованию подлежат только отдельные элементы организации: банковские счета, оборудование и имущество, принадлежащее на правах собственности, дебиторская задолженность, транспортные средства. Для того чтобы продолжить дело покойного, наследнику

необходимо оформить собственное ИП и перезаключить все договоры с партнерами и контрагентами (при их согласии). Если деятельность ИП подлежит лицензированию, то необходимо заново пройти всю процедуру получения лицензии и оформить ее на свое имя. Стоит учитывать, что в состав наследственной массы входят не только активы, но и пассивы. То есть можно унаследовать не только бизнес-доходы, но и долги предпринимателя (в том числе, кредиторскую задолженность). При этом у наследников всегда есть возможность отказаться от вступления в права наследования. Но тогда придется отказаться от всего положенного по закону имущества. Так, нельзя отказаться от необходимости оплаты счетов бывшего предпринимателя и при этом унаследовать его квартиру. Согласно закону наследник обязан выплатить долги только в пределах стоимости полученного им наследства. Из своих средств ему платить ничего не придется. Если от вступления в наследство он больше потеряет, чем получит, он может отказаться от него через нотариуса.

Таким образом, делаем выводы: вступление в наследство в отношении бизнеса происходит по тем же правилам, что и для остальной наследственной массы. Оно может осуществляться по закону или по завещанию. Специфика наследования зависит от формы организации бизнеса.

Тема 9.3.

Варианты семейного бизнеса с нуля

Основные принципы выбора идеи для семейного бизнеса. Основные идеи для семейного бизнеса.

Еще на начальном этапе необходимо дать ответ на вопрос, чем будет заниматься будущее предприятие. Бизнес-идея рождается не из воздуха. В случае создания семейного дела она должна базироваться на знаниях и умениях родственников, участвующих в создании новой компании.

Идеи для семейного бизнеса с нуля



Если отец увлекается фотографией, сын отлично разбирается в работе графических редакторов, а мать — бухгалтер, им целесообразно будет открыть фотостудию. Когда супруг по образованию юрист, а супруга — экономист, логично основать фирму, предоставляющую услуги по экономико-правовому сопровождению предприятий. Семьям, имеющим земельный участок и знающим все о его возделывании, стоит задуматься об организации продаж свежих и консервированных овощей.

Идеи малого семейного бизнеса с небольшими вложениями характеризуются некоторыми особенностями, в частности:

- ✓ подойдут сплоченным семьям, желающим развиваться в сфере предпринимательства и умеющим разграничивать личные отношения и профессиональные;

- ✓ суммы затрат на старт дела зависят от выбранной идеи. Можно вложить чисто символические суммы в размере 3—5 тысяч рублей — если имеется необходимая база (помещение, оборудование, навык), или крупные капиталы — от 100 тысяч и выше — если планируется организовать большое производство;

✓ среднестатистическая прибыль от реализации идеи семейного бизнеса может составлять 100—200 тысяч и более в месяц.

✓ *Организация мероприятий*



Ивент-агентства набирают популярность с каждым годом. Даже в кризис никто не отменял праздники. Семейный бизнес по организации мероприятий может стать высокодоходным делом при незначительных затратах.

Особенности идеи:

✓ Если в семье много артистичных родственников, то вполне реально создать целое шоу.

✓ Издержки по организации дела придутся:

— на костюмы (можно сшить самостоятельно);

— музыкальную установку (как минимум должна быть акустическая система и микрофон);

— разработку концертного мероприятия;

— подачу объявления (если речь идет о платной рекламе).

✓ Конкуренция в сфере присутствует, но на хорошее пред-

ложение всегда хороший спрос (сумев себя зарекомендовать, организаторы праздников могут зарабатывать ежедневно 20 тысяч рублей и более).

✓ Все затраты оправдают себя после 2—3 заказов.

Плюсы идеи по организации мероприятий:

1. Можно развиваться в любом направлении (устроить не только частные праздники, но и деловые встречи, городские мероприятия, ярмарки).

2. Даже в небольшом городе каждый месяц будет загружен заказами.

3. Реклама агентств, хорошо организовавших праздник, действует по принципу «сарафанного радио».

Минусы:

1. Работа преимущественно в выходные.

2. В зоне риска — ноги и голосовые связки (поскольку вести мероприятие придется стоя и сопровождать его постоянными разговорами, песнями).

3. Единожды неудачно проведенный праздник может сильно подорвать авторитет.

✓ **Гастрономия**



Как показывает мировой опыт, самые посещаемые и удачливые рестораны и кафе организованы как семейный бизнес. Найти компромисс в предложении и цене, качестве и сервисе заведения, который бы устроил клиента, — залог успеха.

Особенности проекта:

✓ Актуально предлагать два меню — взрослое и детское.
✓ «Лучше меньше, но лучше» — пусть количество предлагаемых блюд будет небольшое, зато каждое из них — очень вкусное.

✓ Банкеты «кормят» — львиную долю прибыли составляют торжества на несколько десятков персон, это нужно учесть при выборе площади помещения и последующей организации бизнеса.

✓ При кризисных течениях поможет диверсификация бизнеса — например, открыть при кафе (ресторане) еще кондитерскую, детскую комнату.

✓ Затраты на реализацию дела зависят от формы проекта:

1) при наличии минимальных средств можно открыть кафе на дому;

2) капитал в размере 200—300 тысяч рублей уже позволит создать кафе на арендуемом пространстве;

3) стало очень популярно создавать интерьеры кафе с использованием старой мебели (эта идея может существенно сэкономить финансовые резервы);

4) самые большие расходы приходятся на вентиляцию и оборудование для ресторана.

✓ Срок окупаемости — до года.

✓ Выручка — от 200 тысяч в месяц.

Плюсы идеи:

1. Такой вид бизнеса может прокормить всю семью и последующие ее поколения.

2. Не нужен многочисленный персонал (достаточно двух шеф-поваров, двух официантов и одного администратора).

Минусы:

1. Значительные затраты.

2. Без «изюминки» никак.

3. Большая ответственность.

✓ *Домашние полуфабрикаты*



До появления хладокомбинатов и промышленного развития продуктов-полуфабрикатов российские жители изготавливали их самостоятельно, собравшись семьей за одним столом. А все потому, что полуфабрикаты — один из самых рентабельных, неприхотливых и удобных продуктов.

Бизнес-идея семейного дела по производству домашних полуфабрикатов однозначно обеспечит хороший доход, поскольку обладает следующими преимуществами:

1. Клиент имеет положительные ассоциации со словом «домашний» (нет химических добавок и сделано с душой).
2. Ручная лепка качественнее машинной, что обеспечит сохранение привлекательного вида после приготовления блюда.

Среди минусов проявляются следующие моменты:

1. Необходимость соблюдения технологии по стандартам.
2. Использование только качественного сырья (если речь идет о мясных полуфабрикатах, то у поставщика необходимо запросить копии сертификатов и результатов проверок продукции).

Особенности бизнес-идеи:

✓ Минимальные затраты:

- на закупку сырья;
- разработку технологии приготовления;
- получение разрешения от санэпидемстанции.

- ✓ Весь процесс можно вести в стенах собственного дома.
- ✓ Период окупаемости — 1—2 месяца.
- ✓ Ежемесячная выручка от 50 тысяч рублей.

✓ *Экоферма*



Выращивание овощных культур по сей день остается высоколиквидным бизнесом. Указанный вариант отлично вписывается в рамки семейного дела. Современный овощной рынок переполнен продуктами, импортируемыми из Китая, Турции и других стран, которые не славятся качеством продукции и хорошим вкусом. Именно поэтому люди предпочитают переплатить, но получить овощи, сохранившие все витамины и не подвергшиеся воздействию сельскохозяйственных ядохимикатов и другим консервирующим технологиям.

Особенности идеи:

1. Для старта потребуется (если рассматривать вариант круглогодичного бизнеса):

- земельный участок (на первое время хотя бы 2—3 сотки);
- отапливаемая теплица или тепличный комплекс;
- сырье; удобрение; вода;
- специальный инвентарь.

2. Объем затрат может составить от 50 до 100 тысяч рублей (при условии, что есть в собственности участок земли).

3. Выручка — от 100 тысяч рублей в месяц.

4. Рынок сбыта:

— продовольственные магазины;

— традиционные прилавочные рынки.

5. Период окупаемости — 1 сезон.

Плюсы идеи:

✓ Высокий спрос.

✓ Относительно небольшие затраты.

✓ Экологически чистое производство.

✓ Не требуются специальные знания.

✓ Процесс не сопряжен с использованием оборудования.

Минусы:

✓ Тяжелый физический труд.

✓ Постоянное наблюдение и создание подходящих условий для культур.

Семейный медицинский центр



Идея особенно актуальна для семей, у которых несколько поколений связаны с медициной. Открытие многопрофильного

медицинского центра — дело затратное, однако начать аккумуляцию средств с последующим их вложением в расширение бизнеса можно со следующих направлений:

- ✓ семейный, детский психолог (можно выезжать на дом или арендовать небольшой кабинет);
- ✓ частная лаборатория анализов, процедурный кабинет;
- ✓ мануальная терапия (потребуется кушетка и расходные материалы);
- ✓ укрепляющий, оздоровительный массаж для детей и взрослых (массажный стол и специальные крема, масла).

Особенности идеи:

1. Большой поток клиентов (сегодня люди отдают предпочтение частной медицине, поскольку хотят получить качество обслуживания и сервис, в отличие от постоянных очередей и недовольства врачей в государственных учреждениях).

2. Затраты на предложение узкого профиля — от 20 тысяч рублей (для последующей организации частной многопрофильной медицинской клиники потребуется от 1—6 млн. рублей).

3. Доходы от 100—200 тысяч рублей в месяц (по узкой направленности), доход от центра — от 1—2 миллионов рублей.

4. Рынок указанной сферы на стадии развития.

5. Срок окупаемости — от 6 месяцев.

Ветеринарная клиника, услуги кинолога



Почти каждая вторая семья имеет домашнее животное и относится к нему как к полноправному члену. Поэтому указанному бизнесу сулит успех.

Особенности дела:

1. Открытие ветеринарной клиники потребует от 50—100 тысяч рублей:

- кушетки для осмотра собак;
- медицинские препараты.

2. Для предложения услуг кинолога необходимо специальное образование (предложение наиболее актуально в крупном городе).

3. Доход:

- ветеринарная клиника — от 200 тысяч рублей в месяц;
- работа кинологом — от 70 тысяч рублей в месяц.

4. Сроки окупаемости — от 5—6 месяцев.

Плюсы идеи:

- ✓ общение с животными приносит удовольствие и выступает как альтернативная терапия;
- ✓ для аренды помещения лучше выбирать спальные районы города (цены дешевле, спрос больше).

Минусы:

- ✓ высокая ответственность;
- ✓ необходимость специального образования и опыта.

Тема 9.4.

Практикум «Идеи своего дела для семейного бизнеса»

Класс делится на несколько групп. Каждая из них выдвигает свою бизнес-идею и определяет возможные плюсы и минусы от ее реализации, возможные риски, необходимые затраты и предполагаемый результат воплощения бизнес-идеи в жизнь.

Выполненную работу нужно оформить на флипчарте в виде таблицы.



Контрольные вопросы по разделу 9

1. Как вы считаете, на данный момент для вас предпочтительнее стать наемным работником или предпринимателем? Обоснуйте свой ответ.
2. Чем предпринимательство отличается от бизнеса? Воспользуйтесь знаниями по предметам «Экономика» и «Обществознание». Обоснуйте свой ответ.
3. Какие черты присущи предпринимателю? Могут ли предприниматели ошибаться и в чем? Обоснуйте свой ответ.
4. Охарактеризуйте семейный бизнес как вид предпринимательства.
5. Какие вы можете назвать виды семейного бизнеса? Обоснуйте свой ответ.
6. Как семейный бизнес может гарантировать финансовое благополучие? Обоснуйте свой ответ.
7. Насколько широко представлен семейный бизнес в нашем государстве? Обоснуйте свой ответ.

8. Какие могут возникнуть проблемы при наследовании семейного бизнеса? Обоснуйте свой ответ.

9. В каком случае стоит заниматься семейным бизнесом? Обоснуйте свой ответ.

10. Охарактеризуйте возможные виды семейного бизнеса.



Задания по разделу 9

Задание 1

Проведите аналитическую работу по сравнению семейного бизнеса и индивидуального предпринимательства. Оформите в виде проекта.

Задание 2

Изучите одну из известных семейных династий до-революционной России. Выявите направление деятельности их семейного бизнеса, обязанности всех членов данного семейного бизнеса, уровень доходности их дела и финансовые вложения в социальное предпринимательство.

ИТОГОВЫЕ ЗАНЯТИЯ

Итоговое занятие позволяет выявить уровень освоения учащимися материала. Итоговый контроль по программе «Основы финансовой грамотности. 8—9 классы» предполагает защиту индивидуального проекта, выполненного вами, уважаемые обучающиеся, в течение учебного года, либо тестирование. Постепенно, от раздела к разделу выполнялись различные практические задания, писались эссе, делались небольшие финансовые расчеты и небольшие проектные работы по отдельным темам. В конце же учебного года необходимо подвести итоги, определив степень освоения изученного материала.

Предлагаем в первой половине учебного года, не позднее декабря, выбрать ту тему, которая вам наиболее близка, и разработать в соответствии с ней небольшой проект для итоговой защиты по учебному курсу. Проконсультируйтесь с вашим учителем. А мы дадим несколько рекомендаций по выполнению проекта:

1. Проект — это научно-исследовательская деятельность, ограниченная во времени. В отличие от учебной деятельности длиной в 9—11 лет сроки выполнения проекта могут ограничиваться несколькими месяцами, полугодием или одним учебным годом, если нет оснований для его продолжения. Определитесь со временем, составьте календарный график его выполнения.

2. При выборе темы для исследования ориентируйтесь на той проблеме, которая вас интересует больше всего

в части финансов, сформулируйте проблему как несоответствие чему-либо либо как отсутствие чего-либо.

Например:

«Я знаю про пенсионные накопления, но у меня отсутствует информация о том, какими способами формируется накопительная пенсионная часть».

Исходя из этого формулируется *цель проекта*: «Выявить способы формирования накопительной части пенсии».

Формулируем *ожидаемый результат проекта*: «Выявлены способы формирования накопительной части пенсии».

На основании этого формулируем *тему* нашего исследовательского проекта: «Способы формирования накопительной части пенсии».

3. Подберите и систематизируйте информацию по выбранной теме. Будет удобно работать, если всю информацию разложить в каталогизированном виде в общей папке по проекту: «Картинки», «Книги», «Статьи» и т. п. — в последующем при поиске нужного текста вам легко ориентироваться в потоке набранной информации.

4. Проанализируйте собранные сведения и выстройте разделы и темы своего проекта. Обдумайте необходимость наличия графиков и расчетов и их место в проекте: использовать их в тексте работы или в приложениях. Не забудьте про список литературы.

5. Используя проанализированные сведения, оформите постепенно темы и разделы. Помните — в любое время можно принять решение об изменении последовательности изложения материала. Взвесьте все и примите решение!

6. Помните, что ваша работа в конечном итоге должна быть оформлена согласно требованиям к проектам вашей школы. Поинтересуйтесь о них заранее, чтобы в дальнейшем не пришлось осуществлять дополнительное форматирование работы.



УДАЧИ!

Заключение

Друзья!

Вы изучили учебное пособие «Основы финансовой грамотности. 8—9 классы». В содержании мы постарались кратко охарактеризовать основные финансовые вопросы, с которыми подросток может так или иначе сталкиваться в повседневной жизни:

- ✓ смысл изучения финансовой грамотности в школе как отдельной области знаний в силу признания современным мировым сообществом огромной ответственности человека за финансовые решения и их последствия;

- ✓ порядок формирования личных финансов подростка и управление своими личными средствами;

- ✓ участие каждого члена семьи в финансовом обеспечении семьи, порядок принятия решений сообща для минимизации ненужных затрат и улучшения финансового благополучия;

- ✓ особенности приобретения услуг ЖКХ и возможность экономии на получении этих услуг;

- ✓ получение банковских услуг подростками: риски (мошенничество), возможности (пластиковые карты, онлайн-покупки, специальные предложения банковских услуг для молодежи в Российской Федерации);

- ✓ структуру и содержание пенсионной системы нашего государства как будущий доход гражданина

РФ в отсроченном периоде (по разным случаям) — для понимания необходимости планирования финансового обеспечения своей жизни во временном интервале;

✓ сущность получения страховых услуг как обоснование возмещения потери имущества/жизни в разных ситуациях с целью восполнения финансового обеспечения человека/семьи;

✓ особенности деятельности налоговой системы в РФ для понимания того факта, что налоги могут приносить дополнительный доход гражданину России в разных случаях;

✓ основы организации собственного дела — предпринимательство становится для молодого поколения очень привлекательным, поскольку позволяет планировать рабочее время и уровень финансовой обеспеченности по своему усмотрению, по собственному графику.

Все эти вопросы имеют глубокое погружение в финансовую часть, где уже применяются формульные расчеты, оформление документов, проигрываются различные практические ситуации. Каждый из вас может это сделать самостоятельно, может пройти углубленный курс либо по отдельным темам дистанционно, либо по отдельным видеокурсам в сети Интернет — источников информации сейчас очень много.

Но мы хотели бы, чтобы вы помнили — источники информации должны быть достоверными, а это значит, что придется научиться работать с нормативно-законодательная базой документов. Частично она представлена в нашем пособии, как вы могли увидеть, это выдержки из кодексов, законов в тексте пособия и в списке литературы.

Необходимо обращаться также только к тем сайтам, которые размещают официальную дополнительную информацию по финансовым вопросам. Мы такие сайты рассмотрели — это Федеральная налоговая служба, Банк России, Пенсионный фонд России, официаль-

ные сайты коммерческих финансовых организаций. Вы можете завести личный кабинет или просто задавать вопросы через систему официальных обращений.

Надеемся, что материалы учебного пособия были полезны вам в работе и ответили на многие финансовые вопросы. Время не стоит на месте, и наше учебное пособие со временем дополнится новым содержанием. Желаем и вам в вашей жизни не упускать возможность пополнения ума знаниями в том числе финансового характера и со временем сформировать необходимый и достаточный ВАМ уровень финансового благополучия!

Глоссарий

Застрахованное лицо — это физическое лицо, жизнь или здоровье которого застрахованы по договору личного страхования или страхования ответственности.

Льготы по налогам и сборам — это предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Налог — это обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налоговый вычет — это сумма, которая уменьшает размер дохода (так называемую налогооблагаемую базу), с которого уплачивается налог.

Наследство — это имущество, остающееся после смерти владельца и переходящее в законном порядке к новому владельцу (наследнику).

Предприниматель — это человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность самостоятельно.

Предпринимательство — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом либо нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Резидент — юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется национальное законодательство.

Сбор — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности.

Семейный бизнес — это такой вид ведения предпринимательской деятельности, в котором задействованы члены семьи или люди, связанные родственными связями.

Страхование — это такой вид необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в особый фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счет средств этого фонда страхователю или иному лицу обусловленную сумму.

Страхователь — это лицо, заключающее договор страхования. В роли страхователя, по общему правилу, может выступить любое лицо. В некоторых видах страхования страхователем должен быть специальный субъект.

Страховая стоимость — это денежная оценка предмета страхования, применяемая при страховании имущества.

Страховая стоимость — это восстановительная стоимость вещи за вычетом износа. Классическая концепция страхования состоит в том, что страховая сумма по договору не должна быть выше страховой стоимости.

Страховая сумма — это установленная в договоре страхования денежная сумма, на которую застрахован объект и в пределах которой страховщик несет ответственность по возмещению ущерба, возникшего в результате наступления страхового случая.

Страховщик — это юридическое лицо, которое имеет разрешение (лицензию) на осуществление страхования соответствующего вида.

Страховые взносы — это обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования.

Литература

Нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26 ноября 2001 года № 146-ФЗ (в ред. от 3 августа 2018 года) (с изм. и доп.; вступил в силу с 1 сентября 2018 года).

2. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ.

4. Постановление ВС РФ от 27 декабря 1991 года № 2122-1 (в ред. от 5 августа 2000 года) «Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)» (вместе с Положением о Пенсионном фонде Российской Федерации (России), Порядком уплаты страховых взносов работодателями и гражданами в Пенсионный фонд Российской Федерации (России)).

5. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ.

6. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ.

7. Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 1 апреля 1996 года № 27-ФЗ (в ред. от 1 апреля 2019 года).

8. Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 7 мая 1998 года № 75-ФЗ.

9. Федеральный закон «О страховых пенсиях» от 28 декабря 2013 года № 400-ФЗ.

10. Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17 декабря 2001 года № 173-ФЗ.

Интернет-ресурсы

11. Виды пенсионных систем [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://rostsbef.ru/publish/pension/pension_systems.html.

12. Возврат излишне уплаченного налога [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://shtrafsud.ru/dokumenty/vozvrat-izlisne-uplacenogo-naloga.html>.

13. Все о будущей пенсии. ПФР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://sarpensionplan.nethouse.ru/static/doc/0000/0000/0029/29956.c6qs9mrp01.pdf>.

14. Все о накопительной пенсии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/branches/belgorod/info~Gragdanam/3592>.

15. ВТБ страхование. Информационный портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://vtbinsstrahovanie.ru/nakoritelnye-programmy/>.

16. Десять самых распространенных ошибок начинающих предпринимателей [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.regberry.ru/malyu-biznes/desyat-samyh-rasprostranyonnyh-oshibok-nachinayushchih-predprinimateley>.

17. Договоры доверительного управления средствами пенсионных накоплений продлены на пять лет с 20 управляющими компаниями [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pfrf.ru/press_center~2018/10/09/167981.

18. Жуков, Д. Накопительное страхование жизни: преимущества и недостатки / Д. Жуков [Электронный

ресурс]. — Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id=8266831>.

19. Зарубежный опыт имущественного страхования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/6367459/page:4/>.

20. Как направить средства материнского (семейного) капитала на накопительную пенсию мамы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/knopki/zhizn~4361>.

21. Как открыть свое дело [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://kakarabativat.ru/nachinayushhim-predprinimateleyam/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya-i-stat-predprinimatelem/>.

22. Как получить страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pfrf.ru/online_consult/snils/~3331.

23. Краткая характеристика Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://mylektsii.ru/10-26876.html>.

24. *Муханова, А. Е.* Особенности развития семейного бизнеса как формы предпринимательства / А. Е. Муханова, М. Умирзакова, Ж. Б. Смагулова, У. Д. Берикболова // *Фундаментальные исследования* [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39721>.

25. Накопительное страхование жизни. Сбербанк [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/person/bank_inshure/insuranceprogram/accumulative.

26. Налоги. История развития налогов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.catback.ru/articles/theory/nalog/hystory.htm>.

27. Налоговая система РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/nalogovaya_sistema_rf/nalogovaya_sistema_rf_ponyatie_elementy_i_struktura.

28. Налоговые льготы: какие бывают и кому положены [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.audit-it.ru/terms/taxation/nalogovye_lgoty.html.

29. Налоговый кодекс Российской Федерации: общая характеристика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.ru/14_79781_nalogoviy-kodeks-rf-obshchaya-harakteristika.htm.

30. Наследование семейного бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru-act.com/nasledstvo/naslednikam/nasledovanie/kak-nasleduyutsya-ooo-i-p-firma.html>.

31. Негосударственные пенсионные фонды Российской Федерации: особенности создания и функционирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.ru/4_89696_glava—negosudarstvennie-pensionnie-fondi-rossiyskoj-federatsii-osobennosti-sozdaniya-i-funktsionirovaniya.html.

32. Общая характеристика предпринимательства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5249472/page:3/>.

33. Общая характеристика трудовых пенсий по старости в РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.net/4_20160_obshchaya-harakteristika-trudovih-pensiy-po-starosti-v-rf.html.

34. Оплата страховых взносов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pfrf.ru/sved_o_per_pens_nak/uplata_str_vz/.

35. Предприниматель и предпринимательство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://studopedia.su/10_60007_predprinimatel-i-predprinimatelstvo.html.

36. Размер пенсии в разных странах [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/vybor/pensiya-v-stranah-mira.html>.

37. Солидарная система — основа пенсионного обеспечения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/branches/eao/news~2014/08/07/19265>.

38. Сущность страхования семьи [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://spravochnick.ru/strahovanie/strahovanie_semi/.

39. Черная и серая зарплата [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kodeks-pravo.ru/trudovoe-pravo/chernaya-i-seraya-zarplata>.

40. Черты характера и личностные качества предпринимателя [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://lektsii.org/11-51361.html>.

41. Что такое семейный бизнес? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://live-leader.ru/chto-takoe-semeynyy-biznes-opredelenie/>.

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Подходы к пенсионному обеспечению в разных странах мира

Уровень развития любого государства зависит, кроме прочего, и от отношения к пенсионерам. В качестве примера можно обратиться к пенсионной системе Германии, США, Франции, Китая и других стран.

Германия

Государство с одной из самых мощных в мире экономик предоставляет своим гражданам, достигшим пенсионного возраста, все условия для достойной жизни. Установленный в стране пенсионный порог является одинаковым для мужчин и женщин и равен 67 годам. Несмотря на это, граждане страны могут уходить на пенсию, не дожидаясь данного возраста: это возможно в том случае, когда пенсионер выплатит из личных сбережений определенную сумму, необходимую для компенсации недополученных пенсионным фондом средств (около 0,3 % от имеющихся накоплений за каждый недоработанный месяц). Логично будет предположить, что и с размером пенсии в Германии все в порядке. В среднем немецкие пенсионеры получают 1400 \$ в месяц. Следует отметить, что, несмотря на воссоединение двух

Германий, случившееся после падения Берлинской стены, разница в развитии востока и запада страны существует и по сей день. Как следствие, величина средней пенсии в Восточной Германии несколько ниже и составляет около 1200 \$ в месяц. Работая на одном из немецких предприятий, гражданин страны в течение трудового стажа отчисляет в пенсионный фонд около 20 % заработка. При этом половина суммы отчислений взимается непосредственно с работника, вторую половину выплачивает работодатель. Каждый немец имеет возможность прибегнуть к услугам одной из страховых компаний с целью самостоятельного определения размера пенсионных выплат и накопления пенсионной суммы. Чтобы рассчитывать на страховую пенсию, немецкий гражданин должен отработать на одном из предприятий страны минимум 5 лет. При соблюдении определенных условий пенсия в Германии может быть начислена и проживающим здесь иностранцам.

Соединенные Штаты Америки

В США мужчины выходят на пенсию в 67 лет, женщины — в 65 лет и получают в среднем 1100—1200 \$ в месяц. Одной из особенностей американской пенсионной системы является возможность накопить необходимую пенсионную сумму, отработав в одной из компаний страны 10 лет. Многие граждане за время трудовой деятельности успевают собрать сбережений на две или даже три пенсии. Если американец пожелает уйти на пенсию раньше положенного срока, например в 62 года (досрочный пенсионный возраст в Штатах), то он должен будет подать соответствующий запрос с указанием причин, побудивших его к такому шагу. При этом досрочный пенсионер должен быть готов к тому, что размер пенсии составит 70 % от суммы, которую он получал бы, уйдя на пенсию в 67 лет, и выйти на 100 % в дальнейшем возможности не будет. Работая на каком-либо предприятии, американец, как правило, помимо отчислений в государственный пенсионный фонд, имеет возможность накапливать сбережения для будущей пенсии в дополнительный пенсионный фонд, который имеется в большинстве крупных компаний и корпораций. Размер отчислений в государственный фонд составляет около 15 % размера заработной

платы, половину из которых выплачивает сам работник, а вторую половину — предприятие. Следует отметить, что после достижения пенсионного возраста продолжают трудиться около 30 % американских граждан.

Великобритания

Среди экспертов считается, что пенсионная система Великобритании близка к совершенству. Как и в большинстве других стран, пенсионные выплаты в королевстве могут быть государственными, частными или назначенными по выслуге лет. Мужчины отправляются на заслуженный отдых в 65 лет, а женщины в 60—65 лет. Если британский пенсионер продолжает трудиться после достижения этого возраста, за каждый отработанный год идет надбавка к пенсии. В среднем гражданин страны, вышедший на пенсию до 6 апреля 2016 года, может рассчитывать на 119,3 фунта стерлингов в неделю. Если выход на пенсию состоялся после указанной даты, размер выплат будет равен в среднем 155,65 фунта стерлингов в неделю. Для получения права на базовую пенсию подданный королевства должен отработать в стране минимум 10 лет: при этом каждый отработанный год увеличивает размер будущей пенсии на 4,44 фунта стерлингов в неделю. Таким образом, минимальная базовая пенсия будет равна 44,4 фунта в неделю. Если британец предпочел накопление пенсионной суммы в одном из частных финансовых учреждений, он может самостоятельно определить размер выплат, никаких ограничений при этом не устанавливается. Наемные работники вносят, как правило, 5—8 % от заработка в подобные накопительные фонды: в соответствии с последними изменениями в законодательстве теперь в случае необходимости можно снять четвертую часть суммы, накопленной подобным образом, без уплаты налогов. На такой шаг некоторые англичане идут, например, с целью улучшения жилищных условий. Более существенные надбавки к пенсиям предусмотрены в Великобритании для ветеранов Второй мировой войны: в зависимости от воинского звания или степени тяжести полученных ранений такой пенсионер может получать в пересчете на российскую валюту от 150 до 650 тысяч рублей в месяц. Разумеется, при наличии такого пассивного дохода британский пенсионер

вполне может посвятить время путешествиям, всякого рода хобби, реализации проектов, на которые у него не хватило времени в молодости.

✓ *Китай*

Главной особенностью пенсионной системы Китая можно, пожалуй, считать отсутствие выплат работникам сельского хозяйства. Такая ситуация знакома советским гражданам: колхозникам в СССР до 60-х годов прошлого столетия пенсия официально не выплачивалась, небольшое пособие платил колхоз или совхоз. Рассчитывать на пенсионные выплаты в КНР могут менеджеры, госслужащие и работники промышленных предприятий. Для китайских мужчин пенсионный возраст наступает в 60 лет, для женщин-менеджеров — в 55 лет, для остальных представительниц слабого пола — в 50. В целом, несмотря на небывалый экономический рост, который демонстрирует Китай в последние три десятилетия, большая часть вопросов, связанных с пенсионным обеспечением своих граждан, продолжает оставаться нерешенной. Сегодня невооруженным глазом видно, как не стыкуются позиции Китая в большинстве мировых рейтингов, отражающих общее состояние экономики с размерами пенсии граждан Поднебесной. Средняя величина пенсии в стране сегодня едва дотягивает до 80 USD. На протяжении трудовой деятельности китайский работник отчисляет в пенсионный фонд государства 11 % своей зарплаты: 4 % взимаются автоматически при начислении заработной платы и 7 % выплачивает работодатель. Размер пенсии составляет около 20 % от средней заработной платы. Чтобы заслужить право на получение так называемой базовой пенсии, необходимо отработать на государственном предприятии 15 или более лет. Одним из объяснений столь низкого уровня пенсий в Китае можно считать наличие большого количества граждан, возраст которых превышает 65 лет. Такая ситуация стала результатом существовавших здесь до недавнего времени ограничений в рождаемости. Китайская нация сегодня признана стареющей: число пенсионеров превышает общее количество населения в стране. Экономисты утверждают, что на выплаты пенсий уходит около 40 % бюджета страны.

✓ *Япония*

Средний размер японской пенсии, который составляет сегодня около 700 USD, позволяет пенсионерам Страны восходящего солнца не испытывать финансовых затруднений и чувствовать себя довольно комфортно. Этих денег вполне хватает и на продукты питания, и на оплату коммунальных услуг, еще и остается на проведение досуга, который, впрочем, в пожилом возрасте бывает довольно умеренным в отношении расходов. Отправиться на заслуженный отдых японец может в 65 лет (это касается как мужчин, так и женщин). Однако если гражданин страны изъявит желание выйти на пенсию раньше, законы государства позволяют ему это сделать: можно прекратить активную трудовую деятельность и в 60 лет, но размер пенсии при этом уменьшится на 25 %. Если же японец продолжает трудиться после наступления пенсионного возраста, то каждый отработанный год добавляет к пенсионным выплатам определенную сумму и к 70 годам пенсия может увеличиться на четверть. Согласно статистике, японцы — самая долгоживущая нация в мире. Число граждан, преодолевших вековой рубеж, превышает 60 тысяч человек, а средняя продолжительность жизни составляет 84 года. Специалисты считают, что достигать таких лет японцам помогает правильное питание: в рационе жителей Страны восходящего солнца преобладают рис, соя, морепродукты. Кроме того, выходя на пенсию, японец продолжает вести чрезвычайно активный образ жизни. Японских пенсионеров можно увидеть в любой части света в качестве непоседливых туристов. Подавляющее большинство японских стариков делают так называемую утреннюю гимнастику «по радио», а пешую ходьбу стараются предпочесть перемещению на автомобиле. К тому же в Японии функционирует система здравоохранения, признанная многими специалистами лучшей в мире. После 60 лет каждый японец регулярно проходит медицинское обследование, держа руку на пульсе в прямом и переносном смысле.

✓ *Дания*

Рассматривая тему пенсионного обеспечения граждан в разных странах мира, нельзя не упомянуть Данию — страну с самой высокой пенсией в мире на сегодняшний день. В среднем

ежемесячно датский пенсионер получает 2800 американских долларов, и это не шутка. Российскому пенсионеру бывает сложно понять, как такое возможно. Средняя продолжительность жизни в Дании сегодня составляет 80 лет, притом что на пенсию датчане выходят в возрасте 65—67 лет. Приоритетным направлением политики государства сегодня является создание максимально благоприятных условий для жизни людей пенсионного возраста, поэтому Данию многие называют раем для пенсионеров. Часто пенсионер здесь чувствует себя более обеспеченным, чем работающий человек. Помимо более чем приличной государственной пенсии, датчане часто имеют сбережения в НПФ, в результате чего их доход увеличивается. Подобная стратегия государства направлена, кроме прочего, на то, чтобы пенсионер как можно дольше оставался самостоятельным и дееспособным, поэтому содержание лиц преклонного возраста в домах для престарелых осуществляется за счет государственных средств. С целью оказания дополнительной поддержки пенсионерам страны при каждом датском муниципалитете создано отделение общественной организации ДанЭйдж.

✓ *Франция*

Как и в большинстве стран ЕС, французские пенсионеры уходят на отдых в 65 (женщины) или в 67 лет (мужчины). Живут французы в среднем около 80 лет, а средний размер пенсии по стране — около 700 долларов. Французская пенсионная система является частью общей системы социального страхования, которая признается экспертами одной из самых сложных и многогранных в мире. Обратной стороной некоторой замысловатости пенсионных правил является возможность защитить себя от самых неожиданных ситуаций и выбрать наиболее благоприятный способ получения пенсионных выплат. Иными словами, французский пенсионер может рассчитывать на то, что ему начислят пенсию в индивидуальном порядке на основании его обстоятельств. При этом не будет упущен ни один нюанс, связанный с размером пенсионных выплат (например, инвалидность, полученная на рабочем месте, работа во вредных условиях и т. п.). Согласно законам страны, работник, претендующий на максимальный размер пенсии, должен отработать на

предприятиях Франции 40 или более лет. Впоследствии 25 наиболее высокооплачиваемых лет из этих сорока будут учтены при определении размера пенсии. Помимо базовой, во Франции существует так называемая накопительная пенсия, начисляемая особым образом с помощью специальной балльной системы. В итоге вышедший на пенсию француз получает ежемесячные выплаты в размере половины оклада плюс определенную сумму из страховых накоплений. Если гражданин страны отработал за свою жизнь, к примеру, 41,5 года (или 166 кварталов), он может претендовать на 100-процентные пенсионные выплаты. Каждый недоработанный до этого срока квартал уменьшает размер выплат на 1,25 %. Если же трудовой стаж был прерван из-за безработицы или по беременности (до полугода), то при начислении пенсии это время идет в зачет.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Переходный период по повышению пенсионного возраста

 Год рождения женщины	Условия выхода на пенсию				
	Возраст	Год выхода	Баллы	Стаж	
1964 I полугодие	55,5	2019 II полугодие	16,2	10	
1964 II полугодие	55,5	2020 I полугодие	18,6	11	
1965 I полугодие	56,5	2021 II полугодие	21	12	
1965 II полугодие	56,5	2022 I полугодие	23,4	13	
1966	58	2024	28,2	15	
1967	59	2026	30	15	
1968	60	2028	30	15	

 Год рождения мужчины	Условия выхода на пенсию				
	Возраст	Год выхода	Баллы	Стаж	
1959 I полугодие	60,5	2019 II полугодие	16,2	10	
1959 II полугодие	60,5	2020 I полугодие	18,6	11	
1960 I полугодие	61,5	2021 II полугодие	21	12	
1960 II полугодие	61,5	2022 I полугодие	23,4	13	
1961	63	2024	28,2	15	
1962	64	2026	30	15	
1963	65	2028	30	15	

ДОГОВОР № _____
СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ

г. _____ «___» _____ 20__ г.

Гр. _____
(фамилия, имя, отчество)

(паспорт: серия _____, номер _____,
выдан _____
(выдавший орган)

«___» _____ 20__ г.), именуемый(ая) в дальнейшем
(дата выдачи)

«Страхователь», проживающий(ая) по адресу: _____

с одной стороны, и _____
(наименование организации)

в лице _____, действующее(ий, ая)
(должность, ФИО)

на основании _____, именуемое(ый, ая)
(устава, положения)

в дальнейшем «Страховщик», (лицензия № _____, выдана
«___» _____ 20__ г. _____),
(выдавший орган)

с другой стороны, вместе именуемые в дальнейшем «Сторо-
ны», заключили настоящий договор (далее — Договор) о ниже-
следующем.

1. Предмет договора

1.1. Согласно Договору Страховщик обязуется за обуслов-
ленную договором плату (далее — страховая премия), уплачи-
ваемую Страхователем, выплатить Страхователю или его на-
следникам обусловленную Договором сумму (далее — страхо-
вая сумма) при наступлении страхового случая.

1.2. Страховыми случаями являются (выбрать нужное):

- достижение Страхователем возраста _____ лет;
- диагностирование у Страхователя заболевания, представ-
ляющего опасность для жизни;

- причинение вреда здоровью в результате аварии природного или техногенного характера;
 - смерть Страхователя в результате аварии природного или техногенного характера;
-
-

1.3. События, предусмотренные п. 1.2 Договора, признаются / не признаются (нужное подчеркнуть) страховыми случаями, если они наступили в результате (указать нужное):

- совершения Страхователем или его наследниками умышленного деяния (действия или бездействия), повлекшего наступление страхового случая;
- воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения;
- военных действий, а также маневров или иных военных мероприятий;
- гражданской войны, народных волнений или забастовок;
- управления Страхователем транспортным средством в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения либо передачи управления лицу, находящемуся в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, или лицу, не имеющему прав на вождение данного транспортного средства, если Страхователь знал или должен был знать об отсутствии у такого лица прав.

1.4. Страхование осуществляется в соответствии с Правилами страхования (приложение № ____ — указать при необходимости), которые являются неотъемлемой частью Договора.

2. Цена договора

2.1. Страховая сумма по Договору устанавливается в размере _____ (_____) руб.
(цифрами) (прописью)

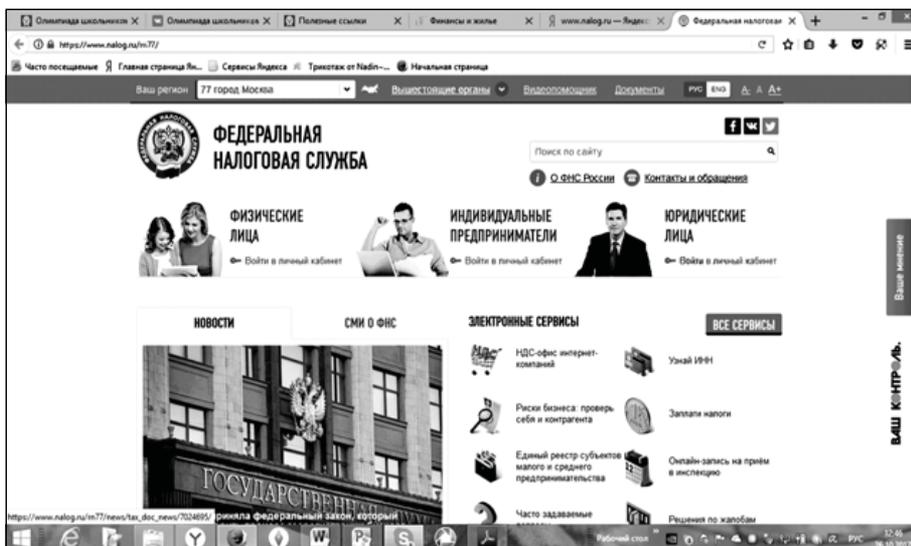
2.2. Указанная стоимость имущества определена на основании обследования Страхователя. Справка о состоянии здоровья Страхователя является неотъемлемой частью Договора (приложение № ____ — указать при необходимости).

2.3. Страховая сумма выплачивается Страховщику путем

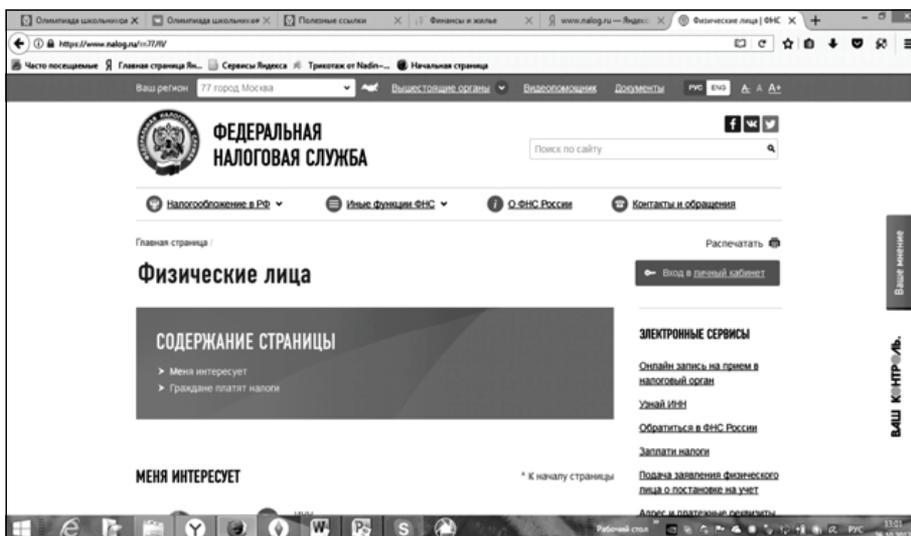
(порядок расчетов)

Поиск видов и условий оформления налоговых вычетов на сайте Федеральной налоговой службы РФ

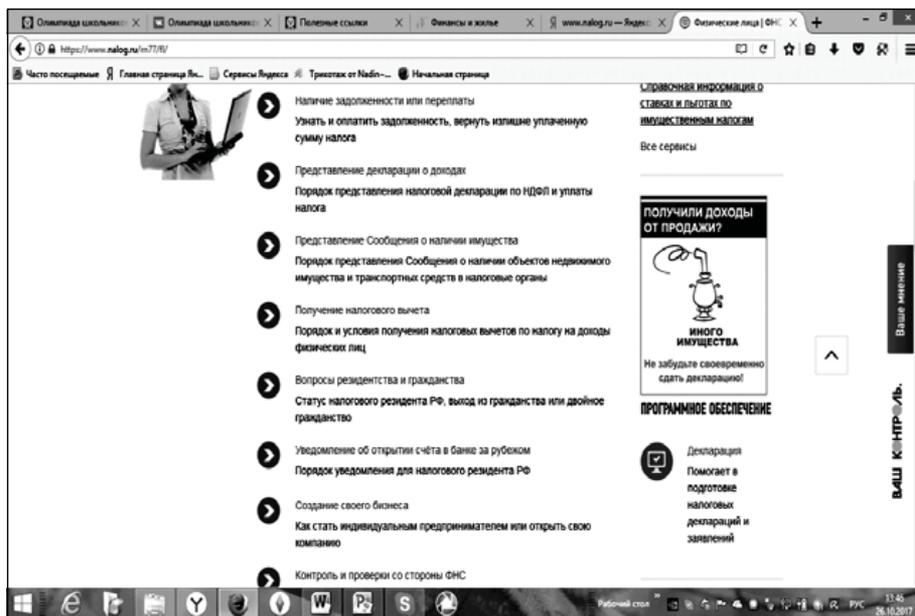
Шаг 1. Поиск официального сайта ФНС РФ (www.nalog.ru)



Шаг 2. Открытие вкладки «Физические лица»



Шаг 3. Открытие гиперссылки «Налоговые вычеты»



Шаг 4. Ознакомление с видами и порядком получения налоговых вычетов



Олимпиада школьни... X Олимпиада школьни... X Полевые ссылки X Финансы и жилье X www.nalog.ru — Яндекс X Получение налогового X

https://www.nalog.ru/m71/1/interest/tax_deduction/

Часто посещаемые Главная страница Ян... Сервисы Яндекса Трикотаж от Nadin... Начальная страница

Наиболее часто встречающиеся ситуации:

- У меня есть дети
- Я получаю образование
- Я оплачиваю лечение или покупаю медикаменты
- Я оплачиваю взносы по программе негосударственного пенсионного страхования
- Я оплачиваю дополнительные взносы на накопительную часть пенсии
- Я занимаюсь благотворительностью или делаю пожертвования
- Я приобрёл недвижимость
- Я продаю недвижимость
- Я провожу операции с ценными бумагами
- Моя профессия подразумевает возможность получения особых вычетов
- Я вношу деньги на индивидуальный инвестиционный счет

[Онлайн запись на прием в налоговый орган](#)
[Часто задаваемые вопросы](#)
[Адрес и платёжные реквизиты Вашей инспекции](#)
[Все сервисы](#)

Ваше мнение

ВАШ КОНТРОЛЬ

Рабочий стол 10:43 26.10.2017

СОДЕРЖАНИЕ

От авторов	3
Раздел 6. Пенсия как источник будущего дохода человека	5
<i>Тема 6.1.</i> Виды пенсионных накоплений	6
<i>Тема 6.2.</i> Роль пенсионных накоплений в жизни человека	18
<i>Тема 6.3.</i> Личный вклад человека в прирост пенсионного обеспечения	25
<i>Тема 6.4.</i> Практическая работа «Открытие страхового индивидуального лицевого счета. Определение страхового номера индивидуального лицевого счета»	36
Раздел 7. Выгода при приобретении услуг страхования	40
<i>Тема 7.1.</i> Роль страхования в жизни человека	41
<i>Тема 7.2.</i> Услуги страхования для семьи / домашнего хозяйства и их окупаемость	49
<i>Тема 7.3.</i> Накопительное страхование жизни как вклад в будущее	59
<i>Тема 7.4.</i> Проектная деятельность. Исследовательский проект «Выгодно ли страховать домашнее имущество семьи?»	66
Раздел 8. Налоги как инструмент дохода	68
<i>Тема 8.1.</i> Налоги и налоговые льготы для физических лиц	69
<i>Тема 8.2.</i> Налоговые вычеты физических лиц и их применение	78

<i>Тема</i> 8.3.	Налоговые возмещения (возврат налога) физических лиц и их применение	85
<i>Тема</i> 8.4.	Практическая работа «Заполнение налоговой декларации 3-НДФЛ»	89
Раздел 9.	Собственное дело: каким оно может быть	93
<i>Тема</i> 9.1.	Понятие собственного дела	94
<i>Тема</i> 9.2.	Семейный бизнес как основа финансового благополучия	111
<i>Тема</i> 9.3.	Варианты семейного бизнеса с нуля	124
<i>Тема</i> 9.4.	Практикум «Идеи своего дела для семейного бизнеса»	133
Раздел 10.	Итоговые занятия	136
Заключение		138
Глоссарий		141
Литература		144
Приложения		149
	Приложение 1. Подходы к пенсионному обеспечению в разных странах мира	149
	Приложение 2. Переходный период по повышению пенсионного возраста	155
	Приложение 3. Договор страхования жизни и здоровья	156
	Приложение 4. Поиск видов и условий оформления налоговых вычетов на сайте Федеральной налоговой службы Российской Федерации	158

Федотова, М. В.
Ф34 Основы финансовой грамотности. 8—9 классы : учебное пособие : в 2 ч. Часть 2 / М. В. Федотова, Т. А. Рунова. — Н. Новгород : Нижегородский институт развития образования, 2019. — 162 с.

ISBN 978-5-7565-0840-6 (ч. 2)

ISBN 978-5-7565-0841-3

Учебное пособие (в двух частях) разработано для реализации образовательной программы «Основы финансовой грамотности. 8—9 классы» (ГБОУ ДПО НИРО, 2018 год), рассчитанной на 36 учебных часов. Также издание может быть использовано при реализации области знаний «Финансовая грамотность» в общеобразовательных организациях по другим образовательным программам полностью или частично — как дополнительный источник методического обеспечения занятий. В части 2 представлено содержание 6—10-го разделов программы.

УДК 373.167.1:336.1
ББК 65.26я72

Учебное издание

Федотова Мария Вячеславовна
Рунова Татьяна Александровна

ОСНОВЫ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

8—9 классы



Учебное пособие

Часть 2

Редактор		И. М. Морева
Компьютерная		О. Н. Барабаш
верстка		

Оригинал-макет подписан в печать 03.09.2019 г.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура Times ET.
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 9,53. Тираж 100 экз. Заказ 2569.

Нижегородский институт развития образования,
603122, Н. Новгород, ул. Ванеева, 203.
www.niro.nnov.ru

Отпечатано в издательском центре
учебной и учебно-методической литературы
ГБОУ ДПО НИРО



НИРО
НИЖЕГОРОДСКИЙ
ИНСТИТУТ
РАЗВИТИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ