У.С. Хикматов
М.Т. Койчуева

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Допущено Министерством образования
и науки Кыргызской Республики
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений

БИШКЕК
2015

УДК 336
ББК 65.9 (2) 26
Х – 44

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор **Бектенова Дамира Чутуевна**
(заведующая кафедрой «Финансы и кредит» Кыргызско-Российского Славянского университета)

канд. экон. наук **Сарбанов Улан Кытайбекович**
(Председатель Совета Директоров
ОАО «Российский Инвестиционный Банк»)

Хикматов У.С., Койчуева М.Т.

Х–44 Основы финансовой грамотности: учеб. пособие. – Б.: КРСУ, 2015. – 163 с.

ISBN 978-9967-19-113-6

Настоящее издание – абсолютно новый базовый курс по финансовой грамотности, где сочетается синтез теоретических основ и накопленного практического опыта. В учебном пособии предпринята попытка системного изложения основ финансовой грамотности, определен круг основных вопросов и проблем, а также предложены эффективные пути их решения.

Уникальность учебного пособия состоит в том, что оно изложено на доступном и понятном языке, предназначено для студентов как экономических, так и других специальностей.

Данное учебное пособие может быть полезным для преподавателей, аспирантов, научных и практических работников, а также для всех лиц, интересующихся вопросами финансовой грамотности населения.

Научное пособие опубликовано при финансовой поддержке ЗАО «ФИНКА Банк»

Х 0605010204-14

УДК 336
ББК 65.9 (2) 26

ISBN 978-9967-19-113-6

© Хикматов У.С.,
Койчуева М.Т. 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

От авторов 6

Слова благодарности 7

Глава 1. Финансовая грамотность: сущность и значение

1.1. Понятие и сущность финансовой грамотности населения 8
1.2. Цели и задачи финансовой грамотности 13
1.3. Мировой опыт стран в решении проблем по повышению уровня финансовой грамотности населения 17
Вопросы и задания для самоконтроля ..... .25

Глава 2. Учет и управление личными финансами

2.1. Необходимость ведения учета личных финансов 26
2.2. Способы ведения учета личных финансов 30
2.3. Управление потоком движения личных финансов ... 33
2.3.1. Доходная часть 33
2.3.2. Расходная часть 37
2.3.3. Учет и анализ расходов 39
2.3.4. Сбережения 44
Вопросы и задания для самоконтроля 48

Глава 3. Выбор финансово-кредитного учреждения (ФКУ)

3.1. Финансово-кредитные учреждения в Кыргызстане: основные виды 49
3.2. Как правильно выбрать для сотрудничества финансово-кредитное учреждение 57
3.3. На что нужно обращать внимание при выборе ФКУ 58
Вопросы и задания для самоконтроля 61

Глава 4. Все самое важное о кредитовании

4.1. Методы начисления процентов по кредиту 62
4.2. Типы графиков платежей 70
4.2.1. График платежей с льготным периодом 70
4.2.2. Гибкий график платежей 71
4.2.3. График, при котором выплата основного долга осуществляется в конце срока кредитования 73
4.3. Кредитная история: необходимость и значение 76
4.4. Кредитный договор и юридическая ответственность .. 81
4.4.1. Особенности кредитного договора 81
4.4.2. Договор поручительства 90
4.4.3. Солидарный договор поручительства (при групповом кредитовании) 92
4.4.4. Договор о залоге 94
4.5. Риски, связанные с кредитом 98
Вопросы и задания для самоконтроля 107

Глава 5. Все самое важное о депозитах

5.1. Открытие банковского счета 108
5.2. Банковские депозиты 110
5.2.1. Срочные депозиты 111

5.2.2. Накопительные депозиты 113
5.2.3. Депозиты до востребования 114
5.3. Способы начисления процентов по депозитам 115
5.4. Страхование вкладов (система защиты депозитов) .. 117
Вопросы и задания для самоконтроля 120

Глава 6. Электронные банковские услуги

6.1. Пластиковые карты 121
6.2. Банковские услуги через банкомат 127
6.3. Интернет-банкинг 130
Вопросы и задания для самоконтроля 135

Глава 7. Финансовые пирамиды
или «Легкие, Быстрые Деньги»

7.1. Финансовые пирамиды: основные виды и признаки . 136
7.2. Особенности мобильного мошенничества
и риски для населения 145
7.3. Мошенничество
с использованием электронной почты 148
Вопросы и задания для самоконтроля 151

Литература 152

Посвящается нашим родителям

От авторов

Изучением проблем, связанных с финансовой грамотностью населения в нашей стране, стали заниматься относительно недавно. Но, как свидетельствуют немногочисленные исследования, масштабы проблем, связанные с низким уровнем финансовой грамотности населения, тревожат своими размерами. Отсутствие элементарных знаний основ финансовой грамотности со стороны большей части населения создает благоприятную среду для появления и развития ростовщичества, различных финансовых пирамид и сомнительных структур. Это, в свою очередь, увеличивает риски населения попасть в долговую яму, быть обманутыми и, как следствие, потерять свое имущество и сбережения.

Отсутствие знаний основ финансовой грамотности, а также низкая юридическая грамотность населения стали основными причинами злоупотребления их доверием со стороны различных сил для достижения своих личных целей.

В связи с этим мы решили разработать учебное пособие, которое кардинально отличалось бы от других научных работ, где во главе всего стоит человек! Не финансово-кредитные учреждения, не государственные структуры, а простые люди, то есть мы с вами!!! Весь материал, который содержится в учебном пособии, целиком и полностью способствует возможности повысить уровень финансовой безопасности человека, связанный с управлением финансами.

Предлагаемое учебное пособие своего рода «Правила финансового мира». Соблюдение предлагаемых правил поможет населению, прежде всего, обезопасить себя и своих близких от рискованных ситуаций.

Учебное пособие базируется на теоретических и практических материалах, апробированных на лекционных занятиях в Кыргызско-Российском Славянском Университете, проводимых открытых тренингах по основам финансовой грамотности среди населения.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, а также тех, кто стремится повысить свой уровень финансовой грамотности, получить базовые знания в этой области, а потому оно составлено таким образом, чтобы материал был понятен и доступен широким слоям населения, включая тех, кто не имеет экономического образования.

Авторы надеются, что данное пособие окажется полезным, а приведенный материал будет иметь практическое значение.

Слова благодарности

Самые искренние слова благодарности руководству ЗАО «ФИНКА Банк», в частности Председателю правления – Черикбаевой Маргарите Шаимовне за помощь в подготове и печати рукописи данного учебного пособия.

Глубоко признательны рецензентам Бектеновой Дамире Чотуевне и Сарбанову Улану Кытайбековичу за проявленный интерес к данному пособию и объективную оценку нашего научного труда.

Большое спасибо Нураим Манапбаевой PR-менеджеру ЗАО «ФИНКА Банк» за контент-поддержку издания.

Авторы

ГЛАВА 1

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

- ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
- ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
- МИРОВОЙ ОПЫТ СТРАН В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

1.1. Понятие и сущность финансовой грамотности населения

Финансовая безграмотность –огромная проблема.
Люди то и дело попадают в опасные ситуации
только потому, что, как следует, не подготовлены.

Финансовая грамотность – это совокупность базовых знаний в области финансов, банковского дела, страхования, а также бюджетирования личных финансов, которые позволяют человеку правильно подбирать необходимый финансовый продукт/услугу, трезво оценивать, брать на себя риски, которые могут возникнуть в ходе их использования, грамотно накапливать сбережения и определять сомнительные (мошеннические) схемы вложения денег. Умелое управление денежными ресурсами лежит в основе финансовой грамотности. Это касается всех основных направлений, таких как:

- рациональное использование денежных ресурсов на потребление;
- культура сбережения с целью формирования активов;
- эффективное использование денежных ресурсов для инвестирования.

Необходимо отметить, что единого, общепринятого определения понятия «финансовая грамотность» на сегодняшний день не существует. Используются разные его определения, которые предлагались различными авторами, исходя из поставленных целей и задач, а также их видения (см. таблицу 1.1).

Таблица 1.1

Основные определения понятия «финансовая грамотность»

Определение	Автор
Под финансовой грамотностью понимается способность человека разбираться в финансовой сфере, понимать финансовые термины, способность рассуждать на базе соответствующей информации и принимать эффективные решения по использованию и управлению собственными деньгами. В широком смысле финансовая грамотность представляет совокупность знаний и навыков, позволяющих правильно распоряжаться и вкладывать деньги в существующие финансовые инструменты, использовать кредиты, обращаться к рыночным механизмам.	Программа «Финансовая культура и безопасность граждан России»: http://dengipedia.ru
Финансовая грамотность - совокупность знаний о финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, профессиональных участниках и предлагаемых ими финансовых инструментах, продуктах и услугах, умение их использовать с полным осознанием последствий своих действий и готовностью принять на себя ответственность за принимаемые решения.	Финансовая грамотность. Материал из Википедии - свободной энциклопедии: http://ru.wikipedia.org
Финансовая грамотность – фундамент, на котором строится вся ваша дальнейшая жизнь: это финансовое образование, смекалка, умение сначала сберечь заработанные деньги, а потом преумножить их в результате грамотного инвестирования. Финансовое образование научит быть открытым для новых возможностей и не бояться перемен.	Роберт Кийосаки: http://deneg.by/finansovaya-gramotnost-sovety-roberta-kijosaki
Финансовая грамотность - достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.	Словарь банковских терминов: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/

Определение	Автор
Финансовая грамотность – это совокупность способностей, которые хотя и приобретаются в процессе финансового образования в школе и вузе, но, осваиваются и проверяются на практике в течение жизни.	Л.В. Стахович: http://ecsocman.hse.ru/text/33372918/
В соответствии с определением Управления по регулированию и надзору в сфере финансовых услуг Великобритании (UK Financial Services Authority – FSA), финансовая грамотность (компетенция) предполагает способность людей жить по средствам, следить за состоянием своих финансов, планировать свои будущие доходы и расходы, особенно пенсию, правильно выбирать финансовые продукты и разбираться в финансовых вопросах.	Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline.
Финансово грамотное население ежемесячно ведет учет расходов и доходов семьи, живет по средствам, без излишних долгов, финансово планирует на перспективу (готовность к непредвиденным обстоятельствам и подготовка к пенсии), приобретает финансовые продукты и услуги на основе выбора, ориентируется в вопросах финансовой сферы.	На основе определения UK Financial Services Authority – FSA
В докладе Консультативного совета по финансовой грамотности (ФГ), ФГ – определена, как: «умение эффективно использовать знания и навыки по управлению финансовыми ресурсами для достижения финансового благополучия». Отмечается, что ФГ должна рассматриваться как динамическое понятие, так как грамотность предоставляет возможность «каждому человеку эффективно реагировать на постоянно меняющиеся личные и внешние экономические обстоятельства».	http://www.treasury.gov/offices/domestic-finance/financial-institution/fin-education/docs/PACFL_ANNUAL_REPORT_I-16-09.pdf National Standards in K– 12 Personal Finance Education / With Benchmarks, Knowledge Statements, and Glossary, 2007.
Луис Витт из Института социально-финансовых исследований определяет ФГ как «умение читать, анализировать, управлять и выделять те финансовые условия, которые влияют на материальное благополучие. Это включает в себя способность различать варианты финансовых решений, обсуждать денежные и финансовые вопросы без дискомфорта, строить планы на будущее и грамотно реагировать на события, которые влияют на повседневную жизнь с финансовой точки зрения, в том числе события в мировой экономике».	Goodbye to Complacency / Financial Literacy Education in the U. S. 2000–2005.

Почти в каждом определении авторы говорят, прежде всего, о знаниях и навыках управления финансами, которые позволят обеспечить личную финансовую безопасность и нести ответственность за свои решения.

Повышение уровня финансовой грамотности наряду с финансовым образованием и защитой прав потребителей финансовых услуг было признано Комиссией Европейского Союза и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) актуальной задачей общественного развития.

Финансовое образование (ФО) определяется ОЭСР как «процесс, в результате которого, индивиды улучшают свои знания о финансовых продуктах и концепциях, и за счет информации, инструктажа и (или) объективных рекомендаций вырабатывают навыки и укрепляют доверие, чтобы понимать (финансовые) риски и иметь возможность делать информированный выбор, узнавать о том, куда обращаться за помощью, а также уметь предпринимать другие эффективные меры, чтобы улучшить свое финансовое благосостояние и обеспечить защиту своих интересов»[1].

Конечная цель ФО – «развить способность потребителя и собственника маленькой фирмы понимать суть финансового продукта и принимать квалифицированные, продуманные решения»[2].

Под финансовой грамотностью как результатом финансового образования понимают «совокупность двух элементов:

1) владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях (продавцах), а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг;

2) способность потребителя финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решения: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги»[3].

Финансовая грамотность (как формируемые в процессе обучения компетенции[4]) включает три взаимосвязанных элемента: установки, знания и навыки.

Первая часть – правильные установки – это базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры фи-

нансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Необходимые знания: принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем, включая понятия риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между наличными и безналичными платежами и т. п.

Необходимые навыки: умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний/банков, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если права нарушены, искать и находить информацию о финансовом рынке и т. п.

Наличие финансовой грамотности перестало быть просто знаниями, это навыки, которые жизненно необходимы человеку в современных условиях.

Таким образом, сущность финансовой грамотности заключается в наличии знаний и навыков эффективного управления личными финансами, которые позволят населению:

- эффективно организовать процесс учета расходов и доходов личных финансов;
- оптимизировать расходы с целью накопления сбережений для инвестиционных либо иных целей;
- понимать различия и особенности финансовых продуктов;
- избегать участия в сомнительных, в особенности мошеннических, структурах;
- быть более ответственным при пользовании финансовых услуг и продуктов;
- эффективно управлять личными финансами.

1.2. Цели и задачи финансовой грамотности

Проблема №1 сегодняшнего поколения и экономики - отсутствие финансовой грамотности.

С момента перехода Кыргызстана на рыночную экономику прошло более двадцати лет. За этот период произошли кардинальные изменения в экономике, в финансовой и социальной сферах. В жизни кыргызстанцев появились различные финансовые инструменты и продукты, которые требуют правильного их использования, а это в свою очередь требует наличия финансовой грамотности.

Несмотря на то, что более 20 лет население живет в условиях рыночных отношений, многие финансовые инструменты и продукты давно стали обыденными, уровень финансовой грамотности остается крайне низким.

Ситуация усугубляется тем, что большая часть населения не ведет учет и планирование личных финансов или семейного бюджета. Культура сбережения остается достаточно низкой, так как большая часть населения не занимается сбережениями, а это говорит о том, что значительное количество населения может столкнуться и сталкивается с финансовыми трудностями даже в случае возникновения незначительных проблем.

Основной целью финансовой грамотности в современных условиях является обеспечение финансово-экономической и социально-политической безопасности населения через повышение уровня знаний и приобретение навыков, направленных на эффективное использование финансовых ресурсов населения.

1. Повышение уровня знаний населения в области продуктов и услуг финансово-кредитных учреждений (ФКУ).
2. Усиление культуры сбережений населения.
3. Серьезное отношение населения при работе с ФКУ.
4. Раскрытие и развитие предпринимательского потенциала населения.
5. Приобретение знаний и навыков, позволяющих не быть вовлеченным в мошеннические схемы и финансовые пирамиды.
6. Повышение ответственности за принимаемые финансовые решения.

7. Повышение уровня финансовой грамотности, которая позволит населению не быть использованным в качестве инструмента для достижения личных политических целей отдельных лиц.

8. Повышение уровня благосостояния населения.

Для достижения основной цели финансовой грамотности необходимо разработать и реализовать комплекс мер, направленных на решение основных задач.

Во-первых, корректировка системы образования, начиная с системы школьного образования и заканчивая вузами, через внедрение в нее комплексной системы последовательных учебных предметов по финансовой грамотности. Причем процесс должен быть непрерывным и последовательным. Таким образом, новое молодое поколение после окончания школы будет обладать основами финансовой грамотности, а после окончания вуза – более углубленными знаниями в этой области.

Во-вторых, популяризация повышения финансовой грамотности населения на государственном уровне. Здесь крайне важно, чтобы государственные органы власти на разных уровнях способствовали повышению уровня финансовой грамотности населения, поддерживали инициативы бизнес-структур в этом направлении, а также непосредственно участвовали в реализации проектов, направленных на повышение уровня финансовой грамотности населения.

В третьих, участие и желание населения обучаться и повышать свой уровень финансовой грамотности.

В четвертых, сокращение различных административных барьеров на пути развития предпринимательства. Упрощение требований для организации собственного дела. Жесткий контроль за деятельностью проверяющих органов, с целью недопущения злоупотреблений по отношению к предпринимательским структурам. Государственная поддержка и стимулирование предпринимательской активности населения.

В-пятых, жесткое пресечение со стороны государства попыток организации финансовых пирамид и вовлечения в них населения. Оперативное реагирование местных органов власти на деятельность таких структур на местах.

В-шестых, контроль со стороны государства за деятельностью различных общественных и политических организаций, которые пытаются воспользоваться низким уровнем финансовой грамотности населения с целью достижения своих собственных целей.

В-седьмых, изменение поведения поставщиков продуктов и услуг, формирование культуры социально-ответственного и честного партнерства.

Анализ опыта соседних государств в решении проблем, связанных с низким уровнем финансовой грамотности населения, (более подробно об этом приведено в параграфе 1.3), свидетельствует о том, что многие проблемы в этой области почти идентичны, особенно в странах СНГ. В частности, в Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации обозначены проблемы, которые весьма актуальны и для Кыргызстана. «Обобщая данные социологических исследований и анализируя наиболее острые проблемы, связанные с недостаточным уровнем финансовых знаний и навыков граждан, можно сформулировать следующие наиболее острые и критические проблемы, приводящие к ошибкам в принятии инвестиционных и финансовых решений населением (домохозяйствами), и требующие немедленных решений в рамках программы повышения финансовой грамотности[5]:

- отсутствие (или предельно короткий горизонт) планирования семейного бюджета, отсутствие семейных стратегий планирования доходов-расходов;
- неспособность населения принимать взвешенное, основанное на анализе всей доступной информации решение в отношении использования тех или иных финансовых продуктов или услуг, спонтанность принятия финансовых решений;
- сохраняющийся у населения патерналистский стереотип мышления, стремление переложить ответственность за свои финансовые решения на государство иди других;
- неумение населения адекватно оценивать риски;
- недостаточная информированность граждан о возможностях инвестирования и ведения операций на финансовых рынках;
- отсутствие правовых знаний в области защиты прав потребителей на финансовых рынках;
- недоступность для большинства граждан профессионального финансового консультирования;
- отсутствие понятной и доступной информации о пенсионной реформе, отсутствие привычки и навыка планирования пенсионных сбережений.

Решение вышеперечисленных проблем может положительно повлиять на всех заинтересованных «игроков». Речь

идет, прежде всего, о населении, государстве и финансово-кредитных учреждениях (ФКУ). Рассмотрим преимущества, которые получат стороны в случае положительного решения отмеченных основных проблем.

Преимущества для населения

Финансовая грамотность в целом позволит эффективно управлять финансами и семейным бюджетом, удовлетворять свои финансово-кредитные потребности, не подвергая себя излишним рискам. В частности позволит:

- *детям* – лучше понимать, что такое деньги, для чего они необходимы и откуда они появляются у родителей;
- *молодым людям* – уже в начале самостоятельной жизни грамотно и эффективно использовать свои финансовые ресурсы, планировать на долгосрочную перспективу свой бюджет и соответственно планировать, и накапливать сбережения с целью инвестиций;
- *людям среднего возраста* – лучше подготовиться к пенсионному возрасту, обеспечить себе дополнительные источники доходов, которые будут служить дополнительной поддержкой во время выхода на пенсию;
- *людям пенсионного возраста* – эффективно использовать свои пенсионные доходы, уберечься от мошенников и финансовых пирамид, пользоваться современными финансовыми продуктами, предназначенными, в частности, для пенсионеров.

Преимущества для государства

- Активное развитие кредитно-банковской системы, рынка страховых услуг, а также в целом сферы финансовых услуг.
- Увеличение вливаний в экономику свободных денежных ресурсов населения через развитие депозитных услуг.
- Увеличение масштабов и объемов безналичных платежей.
- Повышение прозрачности финансовых операций населения и, как следствие, увеличение доходной части государственного бюджета через поступление налогов.
- Снижение давления на государство за последствия обмана населения мошенниками и финансовыми пирамидами вследствие уменьшения количества населения, которое будет обмануто.
- Сокращение «иждивенческого» поведения части населения, которое все время ожидает помощи от государства и уверено, что именно оно должно решить все их проблемы.

Преимущества для ФКУ

- Увеличивать свою клиентскую базу и существенно расширять спектр предоставляемых продуктов и услуг.
- Сокращать свои расходы, связанные с недобросовестными заемщиками.
- Разрабатывать новые продукты и услуги вследствие роста спроса со стороны населения.

Таким образом, в решении проблем повышения финансовой грамотности населения заинтересованы все участники данного процесса, но от того, каким образом, через какие каналы, и, насколько серьезно к решению этой проблемы подойдут все заинтересованные лица, будет зависеть конечный результат.

1.3. Мировой опыт стран в решении проблем по повышению уровня финансовой грамотности населения

Программы, стратегии, инициативы по повышению финансовой грамотности населения действуют во многих как развитых, так и развивающихся странах: Австралии, Австрии, Бельгии, Канаде, Чехии, Эстонии, Финляндии, Германии, Венгрии, Исландии, Индонезии, Италии, Японии, Республике Корея, Малайзии, Новой Зеландии, Польше, Румынии, Словакии, Испании, ЮАР, Великобритании, США и т. д[6].

В этом плане интересен опыт США, где повышение финансовой грамотности стало предметом пристального внимания властей в конце 80-х гг. прошлого столетия. В этой стране реализуются разнообразные Федеральные и местные программы, а также программы общественных организаций, ассоциаций и партнерств. В частности, проекты на уровне Федерального казначейства и Федеральной резервной системы. Большой популярностью пользуется федеральная программа «Финансовая грамотность в США», цель которой – обучить население практическим знаниям и навыкам, которые помогут принимать компетентные финансовые решения[7].

Федеральные власти координируют и финансируют реализацию этой программы. Существуют и специальные программы для различных социально уязвимых групп – женщин, эмигрантов, малоимущих. Главная задача «финансового всеобуча» –

защита прав потребителей. Именно так формулировали ее, например, американские законодатели, которые, приняв закон о справедливой и достоверной информации по кредитам и транзакциям, предусмотрели создание специальной федеральной комиссии по финансовой грамотности[8].

В Польше главным инициатором и инвестором повышения финансовой грамотности выступил Национальный банк, создавший специальный отдел экономического образования, который следит за наличием учебных и разъяснительных материалов в рекламных и маркетинговых программах финансовых компаний и банков. Особое внимание уделяется финансированию обучения тех, кто в силу своей профессии должен предоставлять знания в этой сфере другим (например, журналистов, ученых, священников, школьных учителей)[9].

В Российской Федерации основным проектом повышения финансовой грамотности населения является проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»[10].

Также действует общефедеральная программа «Финансовая культура и безопасность граждан России», которая призвана решать следующие задачи[11]:

- обозначить проблемы малой *финансовой грамотности граждан*;
- сформировать в обществе высокие стандарты *финансовой культуры;*
- способствовать активному освоению гражданами современных методов *сбережения* и инвестирования своих денежных средств;
- сформировать общественное неприятие финансовых предложений и услуг, находящихся за рамками закона;
- обучать финансовой грамотности школьников и молодежь.

Кроме того, в Российской Федерации действует «Концепция Национальной программы по повышению уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации»[12], которая призвана способствовать повышению уровня финансовой грамотности населения.

Начиная с 2013 г. в экспериментальном режиме школьники пяти регионов, в частности Калининградской и Волгоградской

областей, начали изучать новый школьный предмет «Финансовая грамотность». В рамках курса школьников научат планировать семейный бюджет: сначала в игровой форме, а затем - в лекционной. Для обучения финансовой грамотности планируется провести апробацию 30 видов учебников и курсов[13].

В настоящее время опыт разработки и реализации национальной программы повышения финансовой грамотности населения есть и в Республике Казахстан. Постановлением Правительства Республики Казахстан была утверждена Программа повышения инвестиционной культуры и финансовой грамотности населения Республики Казахстан на 2007-2011 годы. Основной целью данной Программы являлось повышение инвестиционной активности и привлечение сбережений населения для экономического роста в стране[14].

Кроме того, реализуется отдельная программа «Основы экономики и финансовой грамотности». Программа предназначена для учащихся старших классов общеобразовательных школ, гимназий и лицеев и ориентирована на изучение школьниками базовых экономических понятий и законов; нацелена на формирование у них общих и в то же время достаточно цельных представлений о процессах, связанных с бизнесом и предпринимательской деятельностью. Более серьезное изучение прикладных экономических дисциплин, таких как банковское дело, маркетинг, менеджмент, операции с ценными бумагами и т.п., вводятся как факультативные курсы по выбору учебных заведений[15].

В Республике Беларусь вопросы повышения финансовой грамотности включены в ряд программ, связанных с развитием банковского сектора, страховой деятельности, рынка ценных бумаг, микрофинансирования, платежной системы Республики Беларусь. В то же время Правительством Республики Беларусь и Национальным банком признана необходимость разработки Государственной программы повышения финансовой грамотности населения Республики Беларусь. Национальным банком подготовлен проект Концепции данной программы и предоставлен на рассмотрение заинтересованным сторонам[16].

Стратегией развития банковского сектора Республики Таджикистан на 2010–2015 гг. предусмотрен ряд мер по защите прав потребителей. В рамках реализации данной стратегии осуществляется также внедрение программы финансовой грамот-

ности населения. На основании выводов и рекомендаций Всемирного банка по повышению финансовой грамотности Правительством Таджикистана будет разработана комплексная программа по финансовому образованию. Также планируется определить орган, который в координации с многочисленными партнерами, разработает и внедрит национальную стратегию, а также программу по финансовому образованию. Планируется создать рабочую группу из представителей Министерства финансов, Министерства образования, финансовых организаций, ассоциации потребителей, образовательных структур, СМИ, неправительственных организаций и др.[17].

В Кыргызской Республике, согласно Плану действий по реализации Стратегии развития микрофинансирования на 2011–2015 годы, предусмотрена разработка и реализация программы повышения финансовой грамотности в национальном масштабе[18].

В целях координации и мониторинга выполнения мероприятий, заложенных в Плане, создан Координационный совет. Данный орган будет проводить постоянный мониторинг микрофинансового сектора Кыргызстана, заниматься сбором предложений от всех игроков данного сектора и передавать эту информацию в Координационный совет для того, чтобы пожелания и рекомендации могли быть включены в стратегию развития[19].

Но, несмотря на отсутствие Государственной программы по повышению финансовой грамотности, некоторые микрофинансовые организации самостоятельно начали заниматься решением проблемы по повышению уровня финансовой грамотности населения.

В частности, в 2012 году ЗАО «Микрокредитная компания ФИНКА» приступило к реализации комплексного проекта по финансовой грамотности. Первый этап проекта был связан с проведением тренингов по основам финансовой грамотности для населения в регионах страны.

За 2012, 2013, 2014 годы было проведено более 600 тренингов, в которых приняли участие около 14 000 человек по всей республике. Более тридцати тренингов были разработаны и проведены по специальной программе для сотрудников – корпоративных тренеров в филиалах компании ФИНКА. Программа тренингов для населения включает в себя основы управления лич-

ным и семейным бюджетом, информацию о финансовых инструментах, целевом использовании кредитов. Тренеры из числа сотрудников компании также рассказывали о рисках, которые необходимо учесть при создании собственного предприятия или фермерского хозяйства, о том, как выбирать ответственное финансовое учреждение, и, как правильно подобрать кредитный продукт, исходя из поставленных целей.

Тренинги продолжатся в регионах на бессрочной основе. Каждый желающий может принять участие в тренингах и узнать, как правильно расходовать средства, как рассчитываются проценты по кредитам, почему важно делать накопления. Тренеры обратили внимание слушателей и на другие важные аспекты обращения с деньгами. Информацию о дате и месте проведения можно узнать в региональных филиалах и офисах ЗАО «ФИНКА Банк».

Проект «Финансовая грамотность» ЗАО «ФИНКА Банк»[20] – это целая программа, которая включает в себя различные направления и каналы продвижения.

К примеру, Интернет-издание «Вечерний Бишкек» и ФИНКА ведут совместный проект по повышению финансовой грамотности населения. В его рамках подготовлена серия информационных и образовательных материалов, касающаяся услуг и продуктов финансовых учреждений.

На сегодняшний день проект «Финансовая грамотность» ЗАО «ФИНКА Банк» дополнился тематическими рубриками в печатных и онлайн-СМИ. Программа «Грамотные деньги» транслировалась на двух радиостанциях: «Эхо Москвы в Кыргызстане» и «Санжыра».

Необходимо отметить, что ряд других микрофинансовых организаций и банков также проводят тренинги по повышению финансовой грамотности своих заемщиков.

Большой интерес для Кыргызстана вызывает комплексный подход к финансовому образованию группы «Дети и учащаяся молодежь» по схеме «дети – родители – педагоги», предусматривающий одновременную работу по всем трем направлениям при формировании программ, мероприятий и информационно-образовательных продуктов. Указанная схема уже доказала свою эффективность в Великобритании, Канаде, США, Ав-

стралии, Сингапуре. Пример отдельных информационно-образовательных продуктов приведен в таблице 1.2[21].

Таблица 1.2

Примеры отдельных информационно-образовательных продуктов, методик, мероприятий в рамках государственных программ

Программа	Основные инструменты, мероприятия и методология
В рамках программы «Understanding Money» («понимание денег»), Австралия	– серия игр: Play Real (возраст 8–10 лет), Make It Real (возраст 10–12 лет), реальная игра (возраст 14–16 лет), Get Real (возраст 16–18 лет); – программа «развитие карьеры».
В рамках программы «Экономическая и финансовая грамотность», Австрия	– экскурсии по истории денег в Музей денег; – движение «евроавтобуса».
В рамках программы «Научиться занимать деньги на ранней стадии», Нидерланды	– уроки в школе; – руководства для родителей; – игры для подростков.
В рамках программы «Обеспечение будущего», Нидерланды	– «пенсионные часы» для студентов высших учебных заведений.
В рамках программы «My money week», Канада	– игровые развивающие шоу «Финансовый гений», «Инвестор».
В рамках программы «Финансовое образование для школьников», Италия	– тренинги школьных учителей.
В рамках программы Национального банка Польши	– игры, головоломки, загадки, мультимедийные презентации; – планы и сценарии уроков и консультаций для учителей; – электронные учебные курсы; – образовательный пакет для учителей и родителей (CD-R, учебники сценарии уроков и пр.).
В рамках программы «Финансы для всех», Франция	– викторины, глоссарий, игры, кроссворды, анаграммы, шарады; – книги для детей и родителей; – форум для учителей и родителей.
В рамках программы «Уроки для жизни», США	– руководство для учителей с планами уроков; – методики для родителей; – ролевые игры и кейсы для детей.

Во многих странах мира активно предпринимаются попытки введения финансовой грамотности в качестве самостоятельного предмета или в рамках существующих предметов, изучаемых
в учебных заведениях. Успешным примером интеграции знаний в области личных финансов в курс математики может служить опыт Франции, приведенный в таблице 1.3[22].

Таблица 1.3

Интеграция знаний в области личных финансов в курс математики

3 класс	4–5 класс	6 класс
Понятия: доход (заработная плата, премии, доходы работников непроизводственной сферы, пособия) *Практические навыки*: расчет налогов по заработной плате.	*Понятия*: покупки (цены и их виды, издержки производства, спрос и предложение, оптовые и розничные покупки, что выгоднее – купить или арендовать, покупка в кредит). *Практические навыки*: расчет экономии по покупкам.	*Понятия:* польза торговли, роль денег, доходы и карманные деньги, составление бюджета *Практические навыки:* расчет экономии на покупках.
Понятия: покупки (цены и их виды), услуги и цены на них. *Практические навыки*: расчет скидки с цены.	*Понятия:* кредитная карта. *Практические навыки*: пользование банкоматом.	*Понятия*: банкноты, монеты, чеки, кредитные карты, сбережения. *Практические навыки:* понимать разницу между текущим счетом и сберегательной книжкой.
Понятия: валюта (доллар, евро и др.). *Практические навыки*: расчет обменного курса валют.		
Понятия: кредит, займ, процент (различия между кредитом и займом, простые и сложные проценты). *Практические навыки*:		

расчет процента.		

Необходимо подчеркнуть очень важный момент, который, на наш взгляд, является принципиальным, и, который необходимо перенять из зарубежного опыта, - разъяснительная работа в рамках финансового образования детей и молодежи, необходимость и важность обеспечения себе стабильности не только в активный трудоспособный период, но и период пенсионного возраста.

Именно последовательность, а самое главное – начало обучения основам финансовой грамотности в раннем возрасте позволяют добиваться результатов, при которых население уже в молодости обладает базовыми знаниями по финансовой грамотности, которые позволяют разбираться в вопросах управления финансами.

Таким образом, проблема низкого уровня финансовой грамотности населения является одной из основных проблем, сдерживающей эффективное развитие финансового, в частности банковского, сектора Кыргызстана. Данная проблема, по нашему мнению, входит в число проблем социально-экономической безопасности страны. Не случайно во многих странах решение данной проблемы является приоритетом государственной политики. Ряд финансово-кредитных учреждений, несмотря на ограниченность возможностей, понимает серьезность данной проблемы, и, вносит свой вклад через различные программы и тренинги по повышению уровня финансовой грамотности населения. Необходимо отметить, что именно финансово-кредитные учреждения на сегодняшний день чаще других проводят такого рода мероприятия, что свидетельствует об их заинтересованности и понимании проблемы повышения финансовой грамотности населения.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Что такое финансовая грамотность?*
2. *В чем заключается сущность финансовой грамотности?*
3. *Перечислите основные цели и задачи финансовой грамотности.*
4. *С чем связана необходимость финансовой грамотности в современных условиях?*
5. *Приведите примеры программ повышения финансовой*
   грамотности населения, которые реализуются за рубежом.
6. *Назовите основные преимущества финансовой грамотности для населения.*
7. *Какие преимущества для государства дает финансовая грамотность населения?*
8. *Перечислите основные преимущества финансовой грамотности для ФКУ.*
9. *Приведите примеры практики повышения уровня финансовой грамотности населения, которые применяются в других странах.*
10. *Какие в Кыргызстане принимаются меры для повышения уровня финансовой грамотности населения?*

ГЛАВА 2

УЧЕТ И УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

- НЕОБХОДИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ
- СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ
- УПРАВЛЕНИЕ ПОТОКОМ ДВИЖЕНИЯ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

2.1. Необходимость ведения учета личных финансов

Ты можешь выбирать, в каком мире жить:
в мире, где не хватает денег, или в мире,
где они имеются в избытке. Это твой выбор...

Почти каждый из нас задавал себе вопрос «Для чего нужно вести учет личных финансов?», и, причем не раз! Чтобы ответить на этот вопрос, прежде всего, необходимо понять, что такое *личные финансы*.

В экономической литературе приводятся различные варианты понятия «личные финансы». Приведем в качестве примера некоторые из них:

«Личные финансы – это деньги, поступающие к нам в виде заработной платы или денег из других источников дохода, например, наследство, рентный доход, выигрыш в лотерее или инвестиционный доход, которые мы тратим или не тратим, храним, инвестируем для достижения личных целей»[23]. Или, на сайте «Школа миллионера» приводится та-

кая формулировка: ***«****Личные финансы – это все денежные средства, которыми мы располагаем, и, которые мы получаем из различных источников, таких как зарплата, премии, доходы от ценных бумаг, от сдачи в наем недвижимости и т.д.»*[24].

Несмотря на различные варианты понятия «личные финансы», единого и общепринятого термина на сегодняшний день не существует. Но само словосочетание «личные финансы» раскрывает сущность. Это своего рода система, которая состоит из множества операций и действий, связанных с управлением личных финансов, в которую входят различные структуры, так или иначе связанные с данной системой. Другими словами, если «личные финансы» – это своего рода система, то ею необходимо эффективно управлять.

Тут мы вплотную приблизились к вопросу: «А для чего необходимо вести учет личных финансов?» Ответ на этот вопрос звучит так: «Чтобы управлять процессом правильного и эффективного их использования», а если еще более упростить ответ и выразиться образно, то: «Чтобы Вы управляли ими, а не они Вами».

Приведем пример, в котором мы постарались максимально учесть все достоинства и недостатки управления личными финансами. В качестве примера проанализированы действия двух персонажей (Мистера X и Мистера Y), которые кардинально отличаются друг от друга в вопросах и подходах в управлении личными финансами.

Мистер X., который ежемесячно имеет определенный доход (заработная плата выплачивается 1 раз в конце месяца), но тратит свои деньги неэффективно, он делает необдуманные расходы, без каких-либо планов, захотел приобрести новую одежду – приобрел, хотя необходимости на данный момент в ней нет. Понравилась новая модель мобильного телефона – купил, и т.д. После третьей недели чаще всего деньги у него заканчиваются и начинается процесс активного поиска источника «одолжи до зарплаты», обычно ими становятся

коллеги по работе. Соответственно речи о каких-либо ежемесячных сбережениях и быть не может.

Самое страшное в этой ситуации то, что Мистер X привык к такому образу жизни, его все устраивает, и менять в ней что-либо он не намерен.

Мистер Y, как было отмечено выше, персонаж, который кардинально отличается от мистера X в вопросах управления личными финансами, контролирует свои финансы через их учет. Это значит, что деньги не расходуются бесконтрольно. Мистер Y эффективно управляет своими денежными потоками, так как имеет определенный личный бюджет, который позволяет ему планировать свои расходы, а также ежемесячно сберегать определенную сумму. Кроме того, эффективное управление денежными ресурсами через систему учета личных финансов позволяет Мистеру Y не брать в долг «до зарплаты» и не пользоваться кредитами. С другой стороны, нельзя сказать, что Мистер Y экономит на всем и ничего себе не позволяет. Нет! Мистер Y, в отличие от Мистера X, сам управляет своими деньгами, а не они им.

Таким образом, управление личными финансами позволит:

1. В первую очередь, ответить на вопросы: А) Сколько же вы зарабатываете в месяц (сумма всех источников ваших доходов)? Б) Сколько же тратите в месяц? И на какие цели?
2. Трезво оценить ваше финансовое состояние.
3. Выявить «слабые» места и устранить их в вашем бюджете. Определить наиболее значимые статьи расходов и пересмотреть их в случае необходимости.
4. Более эффективно управлять своими денежными потоками.
5. Планировать будущие расходы с учетом ваших реальных возможностей.
6. Накапливать сбережения с целью их инвестирования.
7. Существенно улучшить финансовое состояние.

Необходимо также отметить преимущества и недостатки учета личных финансов, которые приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Преимущества и недостатки учета личных финансов

Преимущества	Недостатки
Вы знаете, на что вы тратите деньги	Требует внимания и серьезного подхода
У вас появляются свободные деньги	Регулярность и полнота информации по статьям
Вы можете планировать покупки заранее	
При желании можно более эффективно осуществлять расходы без дискомфорта в привычной жизни	
Ваши личные финансы переходят под ваш полный контроль	
При наличии обязательств (долгов), учет личных финансов способствует их сокращению либо полному избавлению	
Помогает формировать культуру сбережений. Дисциплинирует на их регулярное откладывание	

Из таблицы 2.1 видно, что преимуществ учета личных финансов гораздо больше, нежели недостатков. Если остановиться на недостатках и рассмотреть их более детально, то можно отметить, что учет требует внимания и регулярного (полного) его заполнения. Согласитесь, это не так страшно на фоне тех преимуществ, которые он дает. Но, тем не менее, многие люди не выдерживают этого совсем небольшого «давления» и просто сдаются, перестают вести учет личных финансов, едва начав. Всего несколько минут в день требует к себе внимание учет личных финансов. При желании это совсем не сложно. Но лень и нежелание менять свое финансовое состояние к лучшему, часто являются непреодолимыми препятствиями на их пути. А ведь

нужно совсем немного: нужно только начать вести учет личных финансов!

2.2. Способы ведения учета личных финансов

Начало – самая важная часть работы.

В предыдущем параграфе мы рассмотрели вопрос о необходимости ведения учета личных финансов. В данном параграфе мы познакомимся с основными способами учета личных финансов, то есть получим ответ на вопрос, как вести учет личных финансов.

Как и любой другой процесс, человеку, осуществляющему этот, хочется, чтобы он был максимально удобен и прост. В этой связи предлагаем более подробно остановиться на тех основных способах ведения учета, которые предназначены для разных групп пользователей.

Способ 1. Учет личных финансов на бумажных носителях. Самый простой способ ведения учета личных финансов. В соответствии со своим названием, этот способ предполагает, что весь учет будет вестись на бумаге (блокнот; ежедневник; записная книжка), соответственно, вручную.

Необходимо отметить, что у этого способа есть как преимущества, так и недостатки, которые приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Преимущества и недостатки ведения учета личных финансов на бумажных носителях

Преимущества:	Недостатки:
➢ Очень прост и понятен для пользователя. Не требует знаний и навыков работы с компьютером. Удобен с точки зрения доступности, можно начать использовать в любое время. ➢ Удобную записную книжку можно всегда носить с собой, что дает возможность вести учет практически в любом удобном месте. Возможность фиксирования всех расходов/доходов сразу же после их совершения/получения, исключает вероятность того, что какая-либо транзакция (операция) не будет	➢ Ручной метод ведения учета не удобен и требует время. ➢ На долгосрочную перспективу данный способ ведения учета не эффективен с точки зрения глубокого анализа доходов и расходов. ➢ Высокий риск потери данных, например, утеря карманного блокнота. Незащищенность данных содержит в себе высокий риск того, что данные могут попасть к посторонним лицам (например: копирование данных с блокнота кем-либо

учтена. ➢ Нет необходимости в наличии компьютера, специализированных программ, Интернета. ➢ Способ не требует практически никаких материальных затрат.	и т.д.). ➢ Неудобен с точки зрения хранения резервных копий данных, в случае возникновения необходимости восстановления утерянных данных.

Несмотря на плюсы и минусы, учет личных финансов на бумажных носителях больше подходит для начального этапа. Через некоторое время пользователь привыкает к учету, а также появится необходимость в более глубоком анализе данных, многие переходят к использованию компьютерной программы (способ второй), либо совмещают оба способа путем ведения учета на бумажных носителях в течение дня, а вечером, когда появляется доступ к компьютеру, переносят данные в специальную программу учета.

Способ 2. Учет личных финансов в Excel или других программах для учета личных финансов. Учет в Excel – один из самых удобных способов ведения учета личных финансов. Он дает возможность пользователю самостоятельно настраивать отчет так, чтобы на выходе он получал необходимые расчеты. Также программа удобна для анализа данных.

Учет личных финансов в Excel подойдет тем людям, которые являются пользователями программы MS Excel. Преимущества и недостатки ведения учета личных финансов в Excel приведены в таблице 2.3.

Помимо Excel, есть и другие, специально разработанные программы для ведения учета личных финансов. Например, 1С: Деньги, Домашние финансы, Домашний бюджет, Домашняя бухгалтерия и другие.

Таблица 2.3

Преимущества и недостатки ведения учета личных финансов в Excel или других программах

Преимущества	Недостатки
➢ Возможность настройки программы так, чтобы все подсчеты выполнялись автоматически. ➢ Возможность детальной разбивки всех статей (доходы и расходы). Категоризация статей. ➢ Удобен для обработки и анализа данных по доходам и расходам. Возможность построения графиков и диаграмм также позволяют наглядно представить картину. ➢ Возможность настройки программы под конкретного пользователя (уровень	➢ Обязательное условие для ведения учета, наличие компьютера либо другого устройства, поддерживающего работу MS Excel. ➢ Привязка к тому устройству, на котором она установлена. ➢ Платность программ (либо определенная их часть) с расширенными функциями. ➢ Для настройки отчетов и работы программы в Excel, а также написания определенных формул для учета личных финансов, необходимы опре-

сложности зависит от уровня знаний программы пользователем). ➢ Удобный поиск данных. ➢ Возможность безопасного хранения документа (кодирование, установка пароля и т.д.). ➢ Возможность удобного резервного копирования данных.	деленные навыки, либо помощь извне. ➢ Риск утери данных при сбоях в работе системы. ➢ При отсутствии резервных копий, а также в случае утери либо кражи устройства, на котором установлена программа, также присутствует риск утери данных.

Учет личных финансов в Excel, по нашему мнению, является одним из самых оптимальных способов ведения учета, который дает возможность более детально изучить состояние своих личных финансов, наглядно показывает тенденцию и направления, в которых движутся личные финансы.

Способ 3. Учет личных финансов онлайн. В последнее время онлайн-сервисы учета личных финансов становятся популярными среди тех, кто ведет свой учет. Функционально способ №3 такой же, что и способ №2, отличием является то, что учет личных финансов ведется удаленно, на сайте сервиса (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Преимущества и недостатки ведения учета личных финансов онлайн

Преимущества	Недостатки
➢ Доступ к данным, возможен с любого места при условии, что там есть доступ к компьютеру либо мобильному устройству и Интернет. ➢ Учет можно вести (при наличии компьютера/мобильного устройства и Интернета) в любом удобном месте. ➢ Автоматизированная система учета и анализа (такая же, как во втором способе).	➢ Высокий риск потери конфиденциальных данных о ваших личных финансах вследствие кражи данных со стороны хакеров. ➢ Информация о ваших личных финансах будет доступна владельцам сервисов. ➢ Плата за услуги сервиса (за обслуживание). ➢ Риск потери данных вследствие закрытия ресурса (технические, финансовые, юридические проблемы). ➢ Риск передачи (продажи) данных о ваших личных финансах третьим лицам со стороны недобропорядочных владельцев сервиса. ➢ В случаях продажи сервиса другим лицам либо расширения списка учредителей (владельцев) сервиса, доступ к данным о ваших личных финансах получат дополнительно новые (посторонние) лица. ➢ При технических проблемах на сервисе либо временном отсутствии Интернета доступ к учету ваших

	личных финансов будет ограничен.

Таким образом, в данном параграфе мы рассмотрели способы ведения учета личных финансов. Какой из них будет для вас наиболее оптимальным и эффективным, вы решите сами, главное – начать вести учет!

2.3. Управление потоком движения личных финансов

2.3.1. Доходная часть

Подобно государственному бюджету, личные финансы состоят из доходной и расходной частей. В данном параграфе мы обсудим доходную часть, что же касается расходной части, то о ней мы поговорим в следующем параграфе (параграф 2.3.2.).

Существуют различные виды источников, которые формируют доходную часть наших личных финансов. Перечислим основные: зарплата (этих источников может быть несколько, если Вы работаете на двух и более работах); доходы от репетиторства (различные образовательные услуги); доходы от бизнеса; доходы от сельского хозяйства; доходы от сдачи в аренду недвижимости; доходы от процентов по банковским вкладам и т.д. Таким образом, источником дохода считаются любые поступления в *денежной форме* (включая источники, которые носят разовый характер, такие как годовая премия; подарки в виде денег и др.), кроме заимствованных (любые виды кредитов и займов).

Запомните!!!

При учете потока движения личных финансов (как доходной части, так и расходной) должны учитываться только те доходы и расходы, которые получены в денежной форме.

Количество источников дохода имеет огромное значение. Каждый источник дохода мы будем считать как отдельную статью в доходной части личных финансов.

Например: Господин Чулдуев получает N-ную заработную плату. По выходным он работает на другой работе. Плюс ко

всему у г-на Чулдуева есть ежемесячный процентный доход от банковского вклада и доход от сдачи в аренду квартиры.

Таким образом, если перенести полученную информацию в табличную форму, то получим следующее данные (см. таблицу 2.5):

Таблица 2.5

Распределение статей источников доходов

	Источники дохода	**Сумма**
1	Зарплата 1	xxx
2	Зарплата 2	xxx
3	% по банковскому депозиту	xxx
4	Доход от сдачи в аренду недвижимости	xxx
Итого (сумма строк: 1+2+3+4)		**XXX**

Таким образом, логично, что чем больше источников дохода, тем больше и совокупная сумма дохода. Необходимо отметить, что доходных статей (источников) *обычно* гораздо меньше, чем расходных, но это не означает, что расходная часть всегда выше доходной (как мы уже отметили более детально, расходную часть мы рассмотрим в следующем параграфе). Когда мы говорим, что доходных статей обычно не так много, это значит, что их легче запомнить, и поэтому их (совокупная ежемесячная сумма) вам необходимо все время помнить. Может возникнуть закономерный вопрос: «Для чего? Зачем помнить совокупную сумму ежемесячного дохода?». Прежде всего для того, чтобы контролировать свои расходы при крупных покупках.

Пример:

Ваш совокупный доход в месяц составляет 15 000 сомов. Вам предлагают приобрести мобильный телефон (бывший в употреблении) «IPhone 5» в очень хорошем состоянии за 18 000 сомов. При этом вы не хотите занимать в долг либо получить кредит на недостающую сумму.

Ваше решение?

Естественно, ответ на предложение покупки телефона должен быть отрицательным (в данном примере речь не идет о случаях, когда покупка предназначена для более выгодной перепродажи и др., здесь речь идет о покупке для собственного пользования), несмотря на то, что на первый взгляд не хватает всего лишь 3 000 сомов. **Но это только на первый взгляд!!!**

Дело в том, что в примере говорится о совокупном доходе, но мы не знаем сумму совокупных ежемесячных расходов. Дополним данный пример величиной ежемесячной суммы расходов, равной 10 000 сомов.

Продолжение предыдущего примера:

Ваш совокупный доход в месяц составляет 15 000 сомов. Совокупные расходы - 10 000 сомов. Чистая сумма остатка составляет 5 000 сомов. Сбережений на данный момент нет. Вам предлагают приобрести мобильный телефон (подержанный) «IPhone 5», в очень хорошем состоянии за 18 000 сомов. При этом вы не хотите занимать в долг, либо получить кредит на не достающую сумму.

Ваше решение?

Ответ очевиден. Естественно, вы должны отказаться от предложения покупки телефона. Тем более что более полная картина (после дополнения необходимой информацией) показывает нам, что на момент предложения вы располагаете суммой всего лишь в 5 000 сомов. Таким образом, Вам *реально* не хватает 13 000 сомов. А эта сумма превышает вашу располагаемую сумму в 2,5 раз (даже более).

Итак, вернемся к доходной части ваших личных финансов. Прежде всего, необходимо определить цель: что же мы хотим от учета доходных статей личных финансов? – Ответ довольно прост: нам нужно знать точную сумму, которую мы зарабатываем в месяц!

Для наглядности, приведем пример с нашим героем (напоминаем, г-н Чулдуев) с подробным описанием доходной части его личных финансов.

Г-н Чулдуев работает в банке «А» специалистом в отделе кадров.

Его заработная плата, после уплаты всех видов налогов составляет 15 000 сомов. Кроме этого у г-на Чулдуева есть кое-какие сбережения, которые хранятся в банке, где он работает (под 7% годовых), что приносит г-ну Чулдуеву ежемесячный доход в 1 000 сомов. Более того, наш г-н Чулдуев оказался очень предприимчивым и по субботам преподает в одном из вузов, что дополнительно приносит ему 8 000 сомов. Но это еще не все, от своей бабушки он унаследовал однокомнатную квартиру, от сдачи в аренду которой он ежемесячно получает 200 долларов США.

Запомните!!!

1. При учете потока движения личных финансов доходы и расходы должны учитываться по факту (после их фактического осуществления) и в чистой сумме (после вычета всех налогов).

2. Депозиты или другой источник процентных доходов должны учитываться в том месяце, в котором Вы их получили «на руки». Если же доход Вы получаете раз в квартал, раз в полгода или раз в год, относите его (доход) в тот месяц, когда Вы получили реальные деньги.

3. Никогда не считайте доход, который вы еще реально не получили!

4. Также учет должен вестись в одной валюте, желательно в той, в которой вы получаете основой доход.

Произведем расчеты и получим следующие данные (см. таблицу 2.6):

Таблица 2.6

Источники доходов г-на Чулдуева

	Источники дохода	Сумма (сом.)
	Зарплата 1	15 000
	Зарплата 2	8 000
	% по банковскому депозиту	1 000
	Доход от сдачи в аренду квартиры (200$ х 50 сом.)[25]	10 000
Итого (сумма строк: 1+2+3+4)		**34 000**

Таким образом, наш г-н Чулдуев имеет 4 источника дохода, из которых два источника – % по банковскому депозиту и доход от сдачи в аренду квартиры – пассивные доходы, то есть

приносят доход г-ну Чулдуеву абсолютно без его участия. Соответственно два первых источника называются активными, так как требуют присутствия г-на Чулдуева.

Итак, доходы бывают активными и пассивными. Какой из них вы предпочтете, выбор за вами. С точки зрения комфорта и энергозатратности, пассивные доходы более привлекательны, так как для их получения от нас не требуются какие-либо усилия (или почти никакие).

Пассивные доходы высвобождают ваше время, и вы можете заниматься зарабатыванием активного дохода либо каким-то интересным делом.

В следующем параграфе мы рассмотрим более конкретно расходную часть личных финансов, от эффективного управления которой в большей степени зависит ваше финансовое благополучие.

2.3.2. Расходная часть

Богат не тот, кто зарабатывает миллион,
а тот, кто тратит меньше, чем зарабатывает.

Расходы… расходы… расходы… вся наша жизнь – сплошные расходы. В этой жизни за все надо платить – питание, проживание, одежду, лечение, транспорт, развлечения, учебу и т.д. – вот основной, но далеко не полный список расходов. Каждая статья из этого списка, в свою очередь, подразделяется на подстатьи, которых достаточно много. С одной стороны, есть определенные расходы, без которых нам никак не обойтись, но с другой стороны, есть некоторые статьи расходов, от которых можно и отказаться.

В большинстве случаев люди точно могут сказать сумму их ежемесячных доходов, но очень редко кто может сказать точную сумму своих ежемесячных расходов!!!

На вопрос, какова сумма ваших ежемесячных расходов, обычно люди отвечают: «ну, примерно XXXX сомов».

Если мы не знаем точную сумму своих расходов, то, как можно их детально проанализировать и определить, действи-

тельно ли, необходимы эти расходы? И, самое главное – часть расходов, от которых вы можете отказаться, без ущерба для здоровья и вашей жизнедеятельности.

Таким образом, мы пришли к выводу, что расходы нужно разделять на *необходимые* и *дополнительные*, которые в свою очередь делятся на *постоянные* и *переменные.*

Необходимые расходы – жизненно необходимые вещи, всё, без чего мы не сможем существовать. И если хорошенько подумать, то на самом деле таких жизненно важных и необходимых статей расходов немного:

- расходы на питание;
- расходы на проживание (коммунальные услуги; плата за жилье (в случае аренды);
- одежда и обувь (по мере необходимости);
- расходы на лечение (по мере необходимости).

Как видите, всего лишь несколько статей расходов, без которых практически невозможно жить в современном мире.

Естественно, могут возникнуть вопросы: а как же Интернет? Как же мобильный телефон, планшет и ноутбук??? Это все относится к дополнительным расходам.

Дополнительные расходы – все остальные расходы, которые не относятся к необходимым расходам. Важным моментом является то, что к дополнительным расходам относятся также те расходы, которые по классификации относятся к необходимым расходам, но по сути – это дополнительные расходы. Например: еще одно новое платье, хотя у вас их уже 4.

Постоянные расходы – расходы, которые имеют постоянный ежемесячный характер (например, плата за фиксированные коммунальные услуги). Преимуществом постоянных расходов является то, что их можно точно запланировать.

Переменные расходы – расходы, которые меняют свою величину, поэтому мы можем только прогнозировать размер этих расходов. Такие расходы очень неудобны с точки зрения учета, поэтому необходимо, по возможности, переводить эти расходы в разряд постоянных расходов.

Как это сделать? В качестве примера приведем переменные расходы, связанные с покупкой одежды. В среднем, учитывая сезон, такая необходимость возникает 2 раза в год на крупные покупки (зима-лето) и еще 2 раза менее крупные (весна-осень). Соответственно, суммы этих расходов отличаются друг от друга. Для того чтобы перевести эти переменные расходы в

постоянные, необходимо ежемесячно выделять (откладывать) определенную сумму на эти расходы. Для учета необходимой суммы следует определиться с количеством необходимых вещей на предстоящий сезон и их суммой. Суммировать их и общую сумму разделить на 3.

По такой схеме можно из переменных затрат получить постоянные.

Что касается кредитов и займов, то все они относятся к расходной части ваших личных финансов.

Таким образом, мы для себя определили условную классификацию расходов для целей учета личных финансов. В следующем параграфе мы займемся непосредственно учетом расходов.

2.3.3. Учет и анализ расходов

Будьте осторожны с мелкими расходами:
самая небольшая течь может потопить
большой корабль.

В предыдущем параграфе был задан один из самых основных вопросов, касающийся управления личными финансами: «Какова сумма ваших ежемесячных расходов?». Ответ на этот вопрос вы можете получить, если будете следовать инструкциям, приведенным ниже.

1. Записывать абсолютно все свои расходы (независимо от суммы!!!). Запомните, если вы хотите узнать точную сумму своих расходов, то другого пути не существует!!! Эта процедура даст вам конкретные ответы на два самых важных вопроса, касающихся расходной части личных финансов. Во-первых, вы будете знать точную сумму ваших расходов (в конкретном месяце, в том, в котором велся учет), и, во-вторых, что имеет еще большую значимость, на что вы потратили эту сумму.

Очень важно!!!

Не пытайтесь обмануть самого себя. Если вы решились на учет всех своих расходов, то это должно происходить в обычном, естественном ритме жизни. Не пытайтесь сознательно «урезать» свои расходы с целью экономии, чтобы в конце месяца у вас получалась более «красивая картина», то есть меньше расходов.

Помните, что на данном этапе вам необходима точная и полная информация о ваших расходах, другими словами, реальная картина о том, как, куда вы тратите ваши деньги.

2. Не забывать записывать все расходы. Это одно из основных условий для того, чтобы вы смогли дойти до конца и получить ответы на поставленные вопросы. Многие просто «ломаются», не осилив эту реально простую задачу, оправдываясь тем, что отнимает много времени. Хотим вам заявить, что на первый взгляд это может показаться сложным, на самом же деле займет всего лишь несколько минут (каждый вечер). Для того чтобы упростить задачу, рекомендуем завести блокнот (карманный), который должен быть с вами постоянно. Как только вы осуществите очередную трату, нужно будет не забыть внести эти данные в блокнот, а для полной картины также указать, что было куплено либо на что потрачено. Детализация расходов также важный момент, который в конце месяца (при подведении итогов) даст вам возможность проанализировать свои расходы. К примеру, если вы укажите в статье «транспортные расходы» обеденную сумму, то получите ответ только по сумме транспортных расходов. А если будет детализированная информация по этим же транспортным расходам, к примеру, расходы на общественный транспорт и расходы на такси, то вы будете знать детально структуру своих транспортных расходов. Может возникать закономерный вопрос: «А для чего это нам нужно?». Ответ на этот вопрос мы получим чуть позже, когда будем рассматривать пример сокращения расходов.

3. Подробный учет необходимо вести всего лишь 3 месяца. Согласитесь, срок небольшой. Почему 3 месяца? Потому что по результатам трех месяцев у вас будет более полная картина, которая даст вам ответ на главный вопрос, который был поставлен в начале параграфа. После этого срока необходимость в таком подробном учете отпадает. За этот период вы определите для себя суммы основных статей расходов и соответственно будете отводить на них необходимые суммы.

Несколько советов, как контролировать свои расходы.

1. Метод план-факт по статьям расходов. После того как вы детально провели учет своих расходов (3 месяца) и зна-

ете суммы расходов по статьям, вы можете определить план по этим расходам и в конце месяца определить фактические расходы. Фактические расходы могут быть ниже, а могут быть и выше
запланированных расходов. Данный метод дает возможность анализировать расходы за определенный период и приводить их в соответствие. Например, запланированы расходы на питание в сумме 10 000 сомов, а по факту тратится 9 000 сомов, и такая ситуация повторяется на протяжении трех последующих месяцев, то планируемые расходы на питание снижаются до уровня 9 000 сомов. То же самое применяется по отношению к другим расходам.

2. Метод конвертов. Особенность данного метода заключается в том, что денежные средства разбиваются на несколько частей, хранятся отдельно друг от друга (можно в конвертах). Они предназначены для определенных видов расходов. Таким образом достигается эффект физического контроля за денежными ресурсами на уровне статей расходов.

А теперь наглядно смоделируем ситуацию движения денег на примере нашего героя г-на Чулдуева.

Господин Чулдуев также решил получить ответ на вопрос, а сколько же денег он тратит в месяц, и, поэтому начал вести учет своих расходов.

Напомним, что г-н Чулдуев зарабатывает 34 000 сомов. (из чего складывается эта сумма см. таблицу 2.6).

Расходы г-на Чулдуева в месяц составили (см. таблицу 2.7).

Таблица 2.7

Основные статьи расходов г-на Чулдуева

	Статьи расходов	**Сумма (сом)**
1	Продукты питания	13 000
2	Одежда и обувь	3 000
3	Транспортные расходы	6 000
4	Коммунальные услуги	2 500
5	Мобильная связь и Интернет	1 500
6	Развлечения	8 000
Итого (сумма строк: 1+2+…..+6)		**34 000**

Итак, наш герой получил ответ на свой вопрос: 34 000 сомов, то есть равную его доходам. Таким образом, доходы г-на Чулдуева покрывают полностью его расходы, что не совсем устраивает г-на Чулдуева. Для того чтобы проанализировать каждую статью расходов, необходима детализация, которая возможна при условии, что при учете расходов каждая сумма расписана конкретно по цели, что и делал во время своих расходов г-н Чулдуев. Детализированный отчет по его расходам показал следующее (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8

Детализированный отчет по расходам г-на Чулдуева (отчетный месяц)

	Статьи расходов	**Подсчет**	**Сумма (сом)**
1	Продукты питания (домой)		6 700
	Продукты питания (обед в кафе)	21 (дней) х 300 сом	6 300
	Всего: Продукты питания		**13 000**
2	**Всего: Одежда и обувь**	Откладывается ежемесячно, а покупки делаются раз в квартал	**3 000**
3	Такси (на работу и обратно) + доп.работа	21+4 (дней) х 200 сом	5 000
	Такси по городу в течение месяца		1 000
	Всего: Транспортные расходы		**6 000**
4	**Всего: Коммунальные услуги**		**2 500**
5	Мобильная связь		750
	Интернет		750
	Всего: Мобильная связь и Интернет		**1 500**
6	**Всего: Развлечения**		**8 000**
Итого (сумма строк: 1+2+…..+6)			**34 000**

Внимательно изучив детализированный отчет по своим расходам, г-н Чулдуев нашел статьи, которые он был готов откорректировать в сторону сокращения в следующем месяце:

1. г-н Чулдуев решил, что он много тратит лишнего на обеды в кафе. Обратив внимание на других коллег, которые

обедали на работе (частные предприниматели организовали доставку домашней пищи на работу, стоимость которой была в 2 раза ниже, чем обед в кафе). Он также начал обедать на работе вместе с остальными коллегами. Таким образом, расходы на обеды сократились вдвое и составили 3 150 сомов.

2. Расходы на дорогу также были сокращены. Г-н Чулдуев решил использовать для своих поездок маршрутные такси. Таким образом, его транспортные расходы составили 1 000 сомов.

3. Изучив тарифы сотовых операторов, г-н Чулдуев поменял свой тарифный план, стал чаще использовать sms-сообщения вместо звонков, тем самым его расходы на мобильную связь составили 350 сомов.

4. Также расходы на развлечения были пересмотрены в сторону их сокращения и составили 4 000 сомов.

Таким образом, в следующем месяце расходы г-на Чулдуева уже составили (см. таблицу 2.9).

Таблица 2.9

Детализированный отчет по расходам г-на Чулдуева (следующий месяц за отчетным) после сокращения расходов

	Статьи расходов	**Подсчет**	**Сумма (сом)**
1	Продукты питания (домой)		6 700
	Продукты питания (обед в кафе)	21 (дней) х 150 сом	3 150
	Всего: Продукты питания		**9 850**
2	**Всего: Одежда и обувь**	Откладывается ежемесячно, а покупки делаются раз в квартал	**3 000**
3	Такси (на работу и обратно) + доп.работа	21+4 (дней) х 40 сом	1 000
	Такси по городу в течение месяца		1 000
	Всего: Транспортные расходы		**2 000**
4	**Всего: Коммунальные услуги**		**2 500**
5	Мобильная связь		350
	Интернет		750
	Всего: Мобильная связь и интернет		**1 100**

6	**Всего: Развлечения**		**4 000**
Итого (сумма строк: 1+2+…..+6)			**22 450**

Таким образом, путем несложных изменений г-н Чулдуев сократил свои расходы на 11 550 сомов. (34 000 – 22 450), что составило около 34% от его дохода.

А если подвести итог доходной и расходной частей личного бюджета, то получим следующие данные (см. таблицу 2.10):

Таблица 2.10

Итоговый отчет по доходам и расходам г-на Чулдуева после сокращения расходов

Источники дохода	Сумма, сом.	Статьи расходов	Сумма, сом.
Зарплата 1	15 000	Продукты питания	9 850
Зарплата 2	8 000	Одежда и обувь	3 000
% по банковскому депозиту	1 000	Транспортные расходы	2 000
Доход от сдачи в аренду квартиры	10 000	Коммунальные услуги	2 500
		Мобильная связь и Интернет	1 100
		Развлечения	4 000
Итого доходов	**34 000**	**Итого расходов**	**22 450**

Как видно из нашего баланса, разница между доходами и расходами составила 11 550 сомов. Сбереженную сумму в размере 11 550 сомов, г-н Чулдуев ежемесячно откладывает на депозит, другими словами, ежемесячная сумма сбережений г-на Чулдуева составляет 11 500 сомов.

В следующем параграфе мы рассмотрим вопрос о сбережениях как составной части личных финансов, их необходимость и значение в управлении личными финансами.

2.3.4. Сбережения

Не умеющий сберегать
всегда будет испытывать нужду.

Итак, мы с вами дошли до той точки управления личными финансами, которая является стратегической с точки зрения обеспечения финансовой безопасности. Именно сбережения (их наличие) как составляющая личных финансов могут служить определенным гарантом в случае возникновения непредвиденных (незапланированных) ситуаций. Именно они являются источником инве-

стиций или приобретений. Сбережения могут приносить доход. И самое главное, сбережения могут дать чувство уверенности в завтрашнем дне.

Давайте рассмотрим более детально. В первую очередь ответим на вопрос: «Что же такое сбережения?». Одно из классических понятий гласит, что *«сбережения – это накапливаемая часть денежных доходов населения, предназначенная для удовлетворения потребностей в будущем»*[26]. Но мы упростили понятие, не меняя сути, чтобы было более доступно и понятно:

Сбережения – это:

Часть денежных доходов, которая остается после вычета всех расходов, и, которую человек накапливает для осуществления определенных целей.

Необходимо отметить, что цели здесь могут быть разные. Это могут быть сбережения с целью инвестирования в бизнес, сбережения с целью получения процентного дохода в банке или с целью осуществления каких-либо крупных приобретений или расходов, связанных с проведением каких-либо мероприятий.

В любом случае, какой бы не была цель сбережений, она является стимулом для человека, который «заставляет» его двигаться к ее осуществлению.

Теперь давайте ответим на следующий вопрос, который интересует многих, а именно: «Как делать сбережения?».

Многие современные практики, которые достигли впечатляющих результатов в бизнесе, советуют соблюдать следующие простые, но очень эффективные правила, которые помогают делать стабильные и постоянные сбережения.

Прежде всего, необходимо запомнить и соблюдать самое главное правило – «Платите себе первому». Могут возникнуть вопросы: «Причем тут сбережения??? Что значит платить себе первому??? Как это связано между собой?». Ответ довольно прост. Как только Вы получаете в конце месяца свой доход, вы должны в первую очередь «заплатить себе», а именно: «заплатить» себе определенную сумму, которая будет вашей суммой сбережений!!!

Почему в первую очередь себе, а не в последнюю (после осуществления всех расходов)? Ответ также прост, как и преды-

дущий: «У вас после всех трат в конце просто не останется денег на сбережения».

Запомните!!!

Сумма, которую Вы платите себе первому – это и есть Ваши сбережения! Важный момент! Приучите себя сразу платить себе первому всегда, чтобы ни произошло. Так Вы сможете сберегать.

Если же не будете соблюдать это правило, а будете сберегать то, что у Вас останется после всех расходов, то Вы ничего не сбережёте, потому что у Вас ничего не останется.

Следующее правило: необходимо определить для себя сумму, которую вы хотите ежемесячно сберегать. При определении суммы жестких ограничений нет, так как все индивидуально и зависит от Ваших доходов и расходов, а также ваших целей и ожиданий от сбережений. Но в любом случае сумма ваших ежемесячных сбережений не должна быть ниже 10% суммы вашего совокупного дохода.

Правило очень хорошее, но есть один момент. Вы должны для себя определить, насколько ваша цель, ради которой вы делаете сбережения, будет достигнута, если вы определили для себя 10%.

Давайте посчитаем и определим для себя, насколько соизмеримы суммы ежемесячных сбережений и сумма Вашей цели?

Например, Ваш ежемесячный доход составляет 25 000 сомов. Вы хотите приобрести автомобиль, который стоит 400 000 сомов. Как Вы думаете, сколько времени вам понадобится, чтобы достичь своей цели, сберегая 10% от дохода. Расчет очень простой:

25 000 сомов*10%=2 500 сомов.
400 000 сомов/2 500 сомов=160 месяцев
160 месяцев/12=13 с лишним лет.

Достаточно долго, согласитесь. Уверены, что такой план вас явно не устроит. В данном примере заметен явный дисбаланс между суммой сбережений и сроком достижения поставленной цели. Поэтому необходимо подумать и решить, что же делать? Ответ очевидный: необходимо изменить (сократить)

срок. Как это сделать? Найти ответ нам поможет следующее правило.

Сберегайте 30% от своих доходов. При этом не забываем самое главное правило – платим себе первому!!! Может показаться нереальным, но поверьте, методика достаточно эффективная и вполне реальная.

При таком раскладе цель – покупка автомобиля – будет достигнута через:

25 000 сомов * 30% = 7 500 сомов (сумма ежемесячных сбережений)
400 000 сомов / 7 500 сомов = 53,3 месяцев
53,3 мес. / 12 мес. = 4 с лишним года.

Таким образом, при ежемесячной норме сбережений 30% покупка автомобиля осуществится через 4 года и 5 месяцев (округленно).

Заметили разницу? Если в первом случае для осуществления цели понадобится более 13 лет, то во втором уже речь идет о сроке чуть более 4лет, хотя сумма ежемесячного дохода одинаковая в обоих случаях.

Но есть один важный момент. Вы должны правильно рассчитать свои силы, чтобы не попасть в ситуацию, когда из-за неправильного определения своих возможностей и как следствие – невыполнения поставленной задачи (сберегать 30%) люди разочаровываются и вовсе перестают продолжать вести учет личных финансов.

Если вы решили попробовать сразу с 30%, то вам необходимо строго придерживаться данного плана. Нельзя обманывать себя и менять плановую сумму (запланированный процент) сбережений каждый месяц по принципу 2+2+2=1+4+1. Что значит этот принцип? Если вы решили сберегать по 20% от суммы вашего дохода ежемесячно, то строго должны придерживаться этого процента. Нельзя первый месяц сберечь 10 %, второй – 40 % и в третий опять 10%. Это, во-первых, нарушит дисциплину, а при учете личных финансов самодисциплина очень важна, во-вторых, это вас запутает и усложнит процесс планирования.

Также помните, что если вы чувствуете, что Вам сложно сберегать, к примеру, по 30% ежемесячно, необходимо пересмотреть и снизить, скажем, до 20%. После пересмотра вам необходимо строго придерживаться нового плана. Главное, чтобы сумма сбережений (процент сбережений от общего вашего

дохода) не была очень маленькой. Специалисты рекомендуют, чтобы сумма ежемесячных сбережений была не менее 10 % вашего дохода, иначе это будут настолько маленькие сбережения, что Вы никогда не достигните своих целей.

Только после того, как вы начнете вести учет личных финансов, сможете делать следующее:

- точно рассчитать свои ежемесячные доходы и расходы;
- ответить на вопрос, куда я потратил все свои деньги?
- оценить состояние ваших личных финансов;
- определить «ненужные» статьи расходов, без которых вы спокойно сможете жить;
- спланировать свои покупки либо инвестиции;
- определить сумму ежемесячных сбережений.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Дайте определение понятия «личные финансы».*
2. *В чем заключается необходимость ведения учета личных финансов?*
3. *Назовите основные преимущества и недостатки учета личных финансов.*
4. *Перечислите основные способы ведения учета личных финансов.*
5. *В какой форме учитываются доходы и расходы при учете личных финансов?*
6. *В какой валюте необходимо вести учет личных финансов?*
7. *Учитываются ли доходы будущих периодов при учете личных финансов?*
8. *В чем заключается отличительное различие между пассивным и активным доходами?*
9. *Что такое сбережения?*

ГЛАВА 3

ВЫБОР ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ (ФКУ)

- ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ В КЫРГЫЗСТАНЕ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ
- КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБИРАТЬ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
- НА ЧТО НУЖНО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ ФКУ

3.1. Финансово-кредитные учреждения в Кыргызстане: основные виды

Финансово-кредитное учреждение (ФКУ) – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли, как основной цели своей деятельности, на основании специального разрешения (лицензии/свидетельства) Национального (центрального) банка имеет право осуществлять банковские (либо определенные виды) операции, предусмотренные законом государства, на территории которого оно создано.

В Кыргызской Республике существуют следующие виды ФКУ:

1. **Коммерческие банки (КБ).** В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности» *банком* в Кыргызской Республике «является финансово-кредитное учреждение, созданное для привлечения депозитов юридических и физических лиц и других денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности, срочности, а также для осуществления расчетов по поручениям клиентов. Банки также осуществляют открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц»[27].

Банки – основное, главное звено финансового рынка. Это означает, что банки – единственные организации, способные реализовать в своей деятельности полный набор рыночных денежных отношений (операций). То есть банки, по определению, являются финансовыми организациями, ориентированными на *универсальность* деятельности в своей сфере. В отличие от них прочие кредитные организации всегда являются узкоспециализированными, т.е. каждая такая организация действует на ограниченном числе сегментов финансового рынка[28].

2. **Микрофинансовые организации**, которые в свою очередь подразделяются на следующие виды:

a) *Микрофинансовые компании* (МФК). Микрофинансовой компанией является специализированное финансово-кредитное учреждение, создаваемое в форме акционерного общества и осуществляющее микрокредитование отдельных категорий юридических и физических лиц за счет собственных, а также привлеченных средств, в том числе средств донорских организаций, местных и международных финансовых организаций и другие виды операций, предусмотренные настоящим Законом, в том числе *привлечение срочных вкладов от физических и юридических лиц* в соответствии с настоящим Законом.

b) *Микрокредитные компании* (МКК). Микрокредитной компанией является специализированное кредитное учреждение, созданное в любой организационно-правовой форме коммерческой организации, получившее свидетельство Национального банка и осуществляющее *микрокредитование физических и юридических лиц* только за счет собственных средств либо средств донорских организаций, местных и международных финансовых организаций в соответствии с настоящим Законом.

c) *Микрокредитные агентства* (МКА). Микрокредитным агентством является специализированное кредитное учреждение, созданное в *форме некоммерческой организации*, за исключением установленных настоящим Законом, получившее свидетельство Национального банка и осуществляющее *микрокредитование физических и юридических лиц* только за счет собственных средств либо средств донорских организаций, местных или международных финансовых организаций в соответствии с уставными целями организации[29].

3. **Кредитные союзы (КС).** Кредитный союз – это финансово-кредитная организация, создаваемая в форме кооператива

в целях оказания помощи своим участникам (членам) путем слияния личных сбережений участников кредитного союза и их использования для взаимного кредитования, а также оказания других финансовых услуг, в том числе в соответствии с исламскими принципами банковского дела и финансирования[30].

Рассмотрим основные виды услуг, которые могут предоставлять ФКУ.

Банк может проводить следующие виды банковских операций со специальным указанием о них в лицензии:

1.1. привлекать депозиты от своего имени на условиях, оговоренных с вкладчиком;

1.2. размещать собственные или привлеченные средства от своего имени на условиях, оговоренных с заемщиком;

1.3. открывать и вести счета физических и юридических лиц в национальной валюте Кыргызской Республики;

1.4. осуществлять расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание;

1.5. выпускать, покупать, оплачивать, принимать, хранить и подтверждать платежные документы (чеки, аккредитивы, векселя и другие документы), включая кредитные и платежные карточки;

1.6. покупать и продавать долговые обязательства (факторинг) и учитывать простые и переводные векселя (форфетирование);

1.7. выдавать долговые ценные бумаги на условиях, определенных НБКР в соответствующих нормативных актах;

1.8. осуществлять операции по финансовому лизингу;

1.9. выдавать банковские гарантии.

При наличии соответствующей лицензии банк может предоставлять услуги, соответствующие исламским принципам банковского дела и финансирования в порядке, установленном НБКР.

НБКР вправе утвердить ограниченный перечень операций, а также типовых контрактов (договоров), соответствующих международной практике, осуществляемой в соответствии с исламскими принципами банковского дела и финансирования.

Порядок получения лицензии для осуществления банковских операций в соответствии с исламскими принципами банков-

ского дела и финансирования определяется нормативными актами НБКР.

2. Банк помимо перечисленных в пункте первом настоящей статьи банковских операций вправе осуществлять следующие сделки:

2.1. выдавать поручительства и иные обязательства за третьих лиц;

2.2. приобретать права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;

2.3. осуществлять брокерские услуги, включающие покупку и продажу ценных бумаг по поручению клиента, действуя по инструкциям клиента, при наличии лицензии на эту деятельность согласно законодательству;

2.4. осуществлять доверительное управление (траст) имуществом по договору с физическим или юридическим лицом при наличии лицензии, предусмотренной законодательством;

2.5. предоставлять в аренду физическим и юридическим лицам специальные помещения или находящиеся в них сейфы для хранения валюты, документов и ценностей;

2.6. изымать и реализовывать заложенное залогодателями имущество в погашение их обязательств перед банком. Эти операции являются неторговыми;

2.7. выпускать от своего имени ценные бумаги при условии получения на это разрешения (лицензии) согласно законодательству;

2.8. оказывать консультационные и информационные услуги, связанные с банковской деятельностью, в том числе услуги по управлению банком.

Банки вправе осуществлять иные сделки, необходимые для обеспечения их деятельности в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

3. При наличии дополнительной лицензии банки могут осуществлять:

3.1. все или некоторые из операций, перечисленных в пункте первом настоящей статьи, в иностранной валюте, включая операции по счетам в иностранной валюте для клиентов и по приобретению иностранной валюты от имени клиента;

3.2. покупку и продажу иностранной валюты от своего

имени;

3.3. операции с драгоценными металлами (только банковское серебро, золото, платина и монеты из указанных металлов высоких проб).

4. В соответствии с порядком и ограничениями, установленными НБКР, а также при наличии соответствующей лицензии банки могут осуществлять:

4.1. покупку и продажу ценных бумаг для банка от своего имени;

4.2. выпускать ценные бумаги по поручению и от имени другой компании;

4.3. операции с производными финансовыми инструментами (деривативы).

Микрофинансовая компания (МФК) может осуществлять следующие банковские операции с учетом ограничений, установленных Национальным банком, при условии, что такие операции указаны в лицензии:

1. выдача обеспеченных и необеспеченных микрокредитов;

2. прием срочных вкладов от физических и юридических лиц на условиях возвратности в целях накопления сбережений клиентов;

3. покупка и продажа долговых обязательств (факторинг);

4. осуществление розничных банковских услуг по агентскому договору с банком – без открытия счетов клиентам в микрофинансовой компании;

5. выдача гарантий в размере, не превышающем в совокупности с микрокредитом (лизингом) норматив максимального размера кредита на одного заемщика;

6. при наличии дополнительной лицензии (указания в лицензии) Национального банка микрофинансовая компания вправе осуществлять все или некоторые из операций, перечисленных в подпунктах 1-3 и 6 пункта 1 настоящей статьи в иностранной валюте, а также покупку и продажу иностранной валюты от своего имени. При этом Национальный банк вправе устанавливать требования к микрофинансовым компаниям для получения дополнительной лицензии.

Операции, осуществляемые микрокредитной компанией.

1. Микрокредитная компания осуществляет микрокредито-

вание (выдает обеспеченные и необеспеченные микрокредиты) физических и юридических лиц в национальной валюте только за счет собственных средств и заемных средств от юридических лиц, учредителей (акционеров) в пределах ограничений, устанавливаемых Национальным банком на условиях, оговоренных с заемщиком, при наличии свидетельства Национального банка.

2. Микрокредитная компания может дополнительно осуществлять следующие банковские операции при условии, что эти операции указаны в лицензии, полученной в соответствии с порядком лицензирования микрофинансовых компаний Национальным банком:

- покупку и продажу долговых обязательств (факторинг);
- розничные банковские услуги по агентскому договору с банком без открытия счетов клиентам в микрокредитной компании;
- покупку и продажу иностранной валюты от своего имени.

Операции, осуществляемые микрокредитным агентством.

Микрокредитное агентство осуществляет выдачу микрокредитов (обеспеченные и необеспеченные микрокредиты) в национальной валюте за счет собственных средств и заемных средств финансово-кредитных учреждений и/или международных финансовых организаций на условиях, оговоренных с заемщиком в соответствии с уставными целями некоммерческой организации, определяемыми участниками микрокредитного агентства, при наличии свидетельства Национального банка[31].

Кредитный союз для начала осуществления своей деятельности должен получить лицензию Национального банка Кыргызской Республики, предоставляющую право на проведение следующих операций[32]:

1) привлечение денежных средств своих участников путем приобретения ими сберегательного пая;

2) предоставление участникам кредитного союза кредитов на условиях срочности, возвратности и платности.

Если иное не установлено настоящей частью, при условии выполнения требований Национального банка Кыргызской Республики и получения дополнительной лицензии в соответствии с

требованиями законодательства Кыргызской Республики, кредитные союзы могут оказывать следующие дополнительные услуги (операции):

1) привлечение вкладов (депозитов) от участников кредитного союза;

2) осуществление расчетов по поручению участников кредитного союза по договору с банком или иным уполномоченным финансово-кредитным учреждением без открытия счета в кредитном союзе.

Как видно из вышеприведенного, перечень видов услуг, которые предоставляют банки, значительно шире, чем у других видов ФКУ, что, несомненно, является преимуществом. Но необходимо отметить, что, несмотря на важность этого фактора, существует ряд других не менее важных, на которые нужно обращать внимание (более подробно см. параграф 3.2).

Кроме вышеуказанных ФКУ, в Кыргызстане существуют также другие источники финансирования, деятельность которых не регулируется НБКР, среди них:

1. Ломбарды. Специализируются на закладе вещей как средстве обеспечения займов без взыскания дополнительных обязательств с залогодателя при любой неуплате[33].

Несмотря на относительно небольшой период времени функционирования, ломбарды имеют свою историю. Появились они еще в 15 веке, а свое название получили по названию итальянской местности Ломбардия.

Ломбарды специализируются на выдаче денег в долг, а чтобы получить ссуду, клиент ломбарда должен оставить в залог принадлежащую ему ценную вещь. Через некоторое время клиент может выкупить эту вещь обратно, вернув ломбарду полученные ранее средства, а также оплатив услуги по выдаче кредита.

Стоит заметить, что кредиты, выдаваемые ломбардами, – удовольствие достаточно дорогое, поэтому прибегать к ним следует только в тех случаях, когда наличные действительно срочно необходимы, и при этом вы уверены, что вернуть долг вы сможете в самом скором времени.

Клиенту ломбарда нужно быть готовым к тому, что вещь будет оценена в сумму гораздо ниже той, по которой она была куплена. Процент же будет рассчитан каждым ломбардом индивидуально – в целом ставка, на сегодняшний день, составляет *от 8 до 20% в месяц, что в годовом выражении составляет 96–240% годовых*.

Покажем преимущества и недостатки ломбардов (см. таблицу 3.1).

Таблица 3.1

Преимущества и недостатки ломбардов и их деятельности

Преимущества	Недостатки
➢ Минимальные сроки получения кредита, которые составляют 15-20 минут. ➢ Отсутствие необходимости собирать документы, к примеру, справки о доходах и др. ➢ Отсутствие необходимости заполнять сложные заявления и анкеты. ➢ Досрочное погашение кредита не влечет за собой никаких дополнительных расходов. ➢ Ломбард может рассматриваться как альтернатива банковским ячейкам – хранение вещей в ломбарде на короткий период может оказаться более выгодным, нежели аренда банковской ячейки.	➢ Ювелирные изделия принимаются по минимальной цене - цене лома. ➢ Сложно получить кредит на значительные суммы. ➢ Достаточно высокая плата за кредит. ➢ В ломбарде может быть получен только краткосрочный кредит, не больше года. ➢ Не регулируется Национальным банком Кыргызской Республики. ➢ Есть риск попадания в долговую яму для клиента из-за высокой стоимости кредита.

2. Кредиты от частных лиц. К сожалению, практически никто из частных кредиторов в нашей стране не объявляет государству о своих доходах и не платит налогов, как это требует законодательство. Ввиду этого частных кредиторов можно назвать неформальными кредиторами. Деятельность большинства из неформальных кредиторов по сути – ростовщичество, т.е. работа по выдаче кредитов с очень высокими процентными ставками и методами сбора задолженности, далекими от методов цивилизованных. Поэтому, рекомендуется сотрудничать с банками, МФО или КС, потому что их деятельность находится под контролем государства в лице НБКР, и они документируют взаимоотношения с заемщиками, что может помочь в случае возникновения вопросов[34].

Запомните!!!

Кредиты от частных лиц содержат в себе большие риски для тех, кто их получает. «Бешеные» процентные ставки, а также методы «выбивания» задолженности часто приводят к тому, что их клиенты попадают в глубокие долговые ямы.

Остерегайтесь кредитов от частных лиц!!!

3.2. Как правильно выбрать для сотрудничества финансово-кредитное учреждение?

Если вы решили начать сотрудничество с ФКУ, прежде всего вам необходимо определиться с перечнем услуг, который вам необходим. Именно от этого в большей степени будет зависеть тип ФКУ, который вам необходим.

Например:

Вы хотите открыть депозитный счет и положить на него XXXX сомов. В данном случае Вам подойдут два типа ФКУ – коммерческие банки или микрофинансовые компании. Остальные виды ФКУ не имеют право привлекать депозиты.

После того, как вы определитесь с типом ФКУ, допустим это коммерческий банк, вам будет необходимо выбрать наиболее подходящий вам банк (на 01.02.2014 г. в Кыргызстане действовало 24 банка).

Критерии отбора наиболее подходящего для вас ФКУ могут быть различными, мы отметим основные.

- Наличие у ФКУ необходимого перечня услуг.
- Выгодные условия продуктов (услуг).
- Скорость обслуживания клиентов.
- Доступная информация для клиентов о данном ФКУ.
- Удобная сеть филиалов и офисов обслуживания.
- Удобное месторасположение банкоматов и терминалов.
- Стабильность и финансовая устойчивость.

➢ Безупречная репутация ФКУ и опыт работы на финансовом рынке.

➢ Другие критерии (в зависимости от пожеланий клиента).

Несмотря на большое количество критериев для выбора ФКУ, мы указали основные, которые имеют важное значение для населения. Более детально основные критерии приведены в параграфе 3.3.

3.3. На что нужно обращать внимание при выборе ФКУ?

Одним из главных критериев при выборе ФКУ является *срок его существования и деятельность на финансовом рынке.* По мнению многих специалистов, оптимальным сроком считается не менее 5–6 лет. Также важным моментом является то, как ФКУ развивалось в кризисные периоды (к примеру, последний мировой финансовый кризис).

Следующим критерием является *официальная финансовая отчетность*. Необходимо отметить, что доступ к этой информации не всегда открыт для населения. К примеру, «Банки публикуют годовую финансовую отчетность в средствах массовой информации республиканского и местного значения после ее подтверждения аудиторской организацией в течение 120 дней после окончания финансового года в порядке и по форме, установленным Банком Кыргызстана.

Банки публикуют финансовую отчетность в средствах массовой информации общереспубликанского значения ежеквартально в течение 30 дней после окончания каждого квартала в порядке и по форме, установленным Банком Кыргызстана»[35].

Это требование не распространяется на микрофинансовые организации (МФО), поэтому получить доступ к их финансовой

отчетности процесс достаточно сложный, за исключением случаев, когда МФО сами добровольно размещают такую информацию на своих сайтах.

В тех случаях, когда финансовая отчетность доступна, необходимо изучить следующие показатели: размер кредитного портфеля; качество кредитного портфеля; ликвидность и рост

прибыли и т.д. При хорошей оценке этих показателей можно говорить о том, что ФКУ вполне надежны.

Другим немаловажным критерием при выборе ФКУ является его *рейтинг.* Хотим отметить, что на сегодняшний день в Кыргызстане не существует рейтинговой системы для ФКУ, но в других странах мира рейтинг ФКУ является очень важным индикатором определения надежности ФКУ.

Рейтинг банка – одна из важнейших его характеристик, при этом надежность банка определяют по шкале А, В и С. Благодаря гарантированной внешней поддержке, финансовое состояние банков категории А позволяет им функционировать и развиваться даже во время экономического кризиса. Банки категории В также довольно стабильны и способны пережить кризисную ситуацию, но в некоторых случаях они рискуют попасть в зависимость от внешней поддержки или даже полностью лишиться ее. Банки категории С наименее надежны в связи с низким уровнем финансовой устойчивости[36].

Система страхования вкладов. Нужно поинтересоваться, включено ли выбранное ФКУ в систему страхования вкладов.

Учредители ФКУ. Не будет лишним узнать о составе учредителей ФКУ. Если в состав учредителей входят известные компании либо международные финансовые институты с хорошей репутацией, то это еще один большой плюс для ФКУ. И наоборот, если в состав учредителей входят компании либо физические лица с сомнительной репутацией, то это должно быть сигналом для клиента. И будет необходимо ответить самому себе на вопрос: а хочу ли я работать с данным ФКУ?

Репутация ФКУ. Каждое серьезное ФКУ беспокоится о своей репутации и постоянно стремится ее улучшать. Важно иметь безупречную репутацию, которая формируется из официальных источников: СМИ, рейтинговых агентств, отзывов экспертов и аналитиков рынка. Не менее важны и неофициальные источники: отзывы друзей и родственников, имевших дело с ФКУ, отзывы на форумах. Правда, нередки случаи, когда конкуренты могут оставить и негативные отзывы. Для составления наиболее полной картины о ФКУ следует учитывать отзывы как от неофициальных, так и официальных источников. Отзывы могут много

сказать, необходимо только грамотно воспользоваться информацией. К примеру, если на ФКУ негативной информации более 90%, то, скорее всего его работа оставляет желать лучшего – 90 – 100% отзывов крайне сложно подделать. То же самое касается и восторженных отзывов: если их число превышает 90%, то банк достоин внимания заемщика[37].

Наличие широкой филиальной сети; банкоматов. Чем больше филиалов, отделений и точек обслуживания, тем лучше. Не менее важен также географический охват по стране.

Качество обслуживания клиентов. Каждый клиент имеет свое представление об уровне обслуживания и его качестве. Каждое ФКУ также разрабатывает и внедряет свои стандарты качества обслуживания клиентов. Важным моментом является то, насколько налажены коммуникации как внутри ФКУ, так и при обслуживании своих клиентов. Обратите внимание на наличие, доступность и открытость информации на информационных стендах ФКУ. На них должна быть максимальная информация для клиентов, в частности: механизм рассмотрения жалоб (через какие каналы можно оставить жалобу в случае ее возникновения); насколько оперативно и прозрачно рассматриваются жалобы (письменный ответ человеку который оставил письменную жалобу, должен быть предоставлен в течение 10 календарных дней, при условии), а также другие информационные материалы, которые были бы полезны клиентам.

Если Вы для себя нашли ФКУ, которое полностью вас устраивает по цене и качеству обслуживания, значит это именно то ФКУ, которое вам нужно.

Интернет-банкинг и онлайн-технологии. Наличие Интернет-банкинга и продвинутых онлайн-технологий позволит клиентам контролировать свой счет (счета), не приходя в ФКУ. При помощи Интернет-банкинга клиент ФКУ может осуществлять различные операции (более подробно см. параграф 5.5).

Режим работы. ФКУ, работающие до 21:00 и без выходных, имеют больше преимуществ перед остальными конкурентами.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Дайте определение понятия «финансово-кредитное учреждение (ФКУ)».*
2. *Какие основные виды ФКУ действуют на территории Кыргызстана?*
3. *В чем опасность (риски) сотрудничества с неформальными кредиторами (кредиты от частных лиц)?*
4. *Назовите преимущества и недостатки сотрудничества с ломбардом.*
5. *Перечислите основные критерии правильного отбора ФКУ для сотрудничества.*
6. *На что необходимо обращать внимание при выборе ФКУ?*
7. *Для чего необходимо знать, кто является учредителем ФКУ?*
8. *Почему важно, чтобы у ФКУ была безупречная репутация?*
9. *Какое значение имеет наличие широкой филиальной сети ФКУ при его выборе?*
10. *Имеет ли значение для выбора ФКУ его режим работы, если да, то почему?*

ГЛАВА 4

ВСЕ САМОЕ ВАЖНОЕ О КРЕДИТОВАНИИ

- ❖ МЕТОДЫ НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ ПО КРЕДИТУ
- ❖ ТИПЫ ГРАФИКОВ ПЛАТЕЖЕЙ
- ❖ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ
- ❖ КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР И ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ❖ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С КРЕДИТОМ

4.1. Методы начисления процентов по кредиту

На сегодняшний день в Кыргызстане существует несколько основных методов расчета процентов по кредиту[38]:

- ➢ *Дифференцированный платеж* – ежемесячный возврат части кредита с уплатой процентов.
- ➢ *Аннуитетный платеж* – регулярно поступающие равновеликие платежи, которые производятся (получаются) в равные промежутки времени в течение определенного периода.
- ➢ *«Завуалированный платеж»[39] (Простой метод начисления процентов*) Начисление процентов на первоначальную сумму кредита, при котором проценты начисляются на первоначальную сумму кредита.

Рассмотрим эти три метода более детально:

1. дифференцированный платеж – ежемесячный возврат части кредита. При этом методе ежемесячный возврат части кредита осуществляется в одном и том же объеме, а ежемесячная уплата процентов начисляется на остаток долга.

Величина очередного платежа по кредиту (без процентов) определяется по формуле[40]:

$$V = PV: n,$$

где, V – величина очередного платежа по кредиту;
PV – первоначальная сумма долга;
n – срок кредита в месяцах.

Величина очередного процентного платежа рассчитывается по формуле:

$$I = PV \times r,$$

где, I – величина очередного процентного платежа;
r – месячная процентная ставка (r = R/12);
R – годовая процентная ставка.

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит 16.10.2013 г. под следующие условия:
Срок кредита – 1 год.
Сумма кредита – 100 000 сомов.
Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц – 3%).
Выплаты – кредит погашается ежемесячно.

В соответствии с условиями по кредиту при дифференцированных платежах получим следующий график платежей (см. таблицу 4.1).

Таблица 4.1

Расчет платежей по кредиту при дифференцированном методе

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата о процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	8333	3100	11433	91667
2	16.12.2013	8333	2750	11083	83334
3	16.01.2014	8333	2583	10916	75001
4	16.02.2014	8333	2325	10658	66668
5	16.03.2014	8333	1867	10200	58335
6	16.04.2014	8333	1808	10141	50002
7	16.05.2014	8333	1500	9833	41669
8	16.06.2014	8333	1292	9625	33336
9	16.07.2014	8333	1000	9333	25003
10	16.08.2014	8333	775	9108	16670
11	16.09.2014	8333	517	8850	8337
12	16.10.2014	8337	250	8587	0
	Итого:	**100000**	**19767**	**119767**	

Таким образом, при дифференцированном методе суммы общих платежей с течением времени уменьшаются за счет снижения процентных платежей.

2. Аннуитетный платеж – регулярно поступающие равновеликие платежи. Основное различие аннуитетного платежа от дифференцированного заключается в том, что при аннуитетном методе регулярные платежи по кредиту имеют одну и ту же величину. При этом методе ежемесячный возврат части кредита осуществляется в разных объемах, а ежемесячная уплата процентов начисляется на остаток долга.

Для расчета общего платежа применяется единая формула[41]:

где, PMT – общий платеж по кредиту;
PV – первоначальная сумма долга;
r – месячная процентная ставка (r = R/12);
R – годовая процентная ставка;
n – срок кредита в месяцах.

$$PMT = PV \times r \div \left[1 - \left(1 \div (1 + r) \right)^{n} \right]$$

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит – 16.10.2013 г. под следующие условия:

Срок кредита – 1 год.

Сумма кредита – 100 000 сомов.

Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц – 3%).

Выплаты – кредит погашается ежемесячно.

В соответствии с условиями по кредиту при аннуитетных платежах получим следующий график платежей (см. таблицу 4.2).

Таблица 4.2

Расчет платежей по кредиту при аннуитетном методе

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	6946	3100	10046	93054
2	16.12.2013	7254	2792	10046	85800
3	16.01.2014	7386	2660	10046	78414
4	16.02.2014	7615	2431	10046	70799
5	16.03.2014	8064	1982	10046	62735
6	16.04.2014	8101	1945	10046	54634
7	16.05.2014	8407	1639	10046	46227
8	16.06.2014	8613	1433	10046	37614
9	16.07.2014	8918	1128	10046	28696
10	16.08.2014	9156	890	10046	19540
11	16.09.2014	9440	606	10046	10100
12	16.10.2014	10100	303	10403	0
	Итого:	**100 000**	**20 909**	**120 909**	

Сравнительный анализ таблиц 4.1 и 4.2 дает следующие выводы:

1. Дифференцированный метод расчета платежей по кредиту (при прочих равных условиях) более выгоден заемщику, чем аннуитетный метод.

2. Соответственно сумма процентов при дифференцированном методе меньше, чем при аннуитетом.

Необходимо отметить, что оба метода расчета процентов по кредиту имеют преимущества и недостатки.

Основным преимуществом дифференцированного метода является его стоимость (при одинаковых условиях), которая более выгодна, чем при аннуитетом методе. Другим преимуществом является то, что каждая последующая выплата меньше предыдущей. Это в свою очередь благоприятно воздействует на заемщика с точки зрения его эмоционального состояния.

Недостатками являются следующие:

- сумма первых нескольких платежей больше, чем последующие, что неудобно заемщику, так как это требует на начальном этапе погашения кредита больших сумм для выплаты;
- заемщику необходимо постоянно иметь график платежей под рукой, так как каждый раз сумма выплаты по кредиту разная. Это очень неудобно заемщикам, которые получают групповые кредиты (обычно общую сумму групповой выплаты приносит в кассу ФКУ один из членов группы, особенно в сельской местности, где для осуществления выплаты необходимо выехать в районный центр, где чаще всего расположены кассы ФКУ), так как при сборе каждой выплаты каждый член группы должен прийти со своим графиком.

Основным преимуществом аннуитетного метода является то, что выплаты в графике платежей одинаковые. Заемщику легко запомнить сумму платежей, что весьма удобно, особенно заемщикам в возрасте. Другим плюсом является то, что при прочих равных условиях, в сравнении с дифференцированным методом, первые выплаты в сумме меньше.

К недостаткам относятся следующие:

- суммарно заемщик выплачивает большую сумму процентов, чем при дифференцированном методе;

➢ график платежей построен так, что в его структуре доля процентов по кредиту взымается больше в начале. Если проанализировать таблицу 4.2 с точки зрения доли процентов в общей сумме выплаты, то получим следующее: в первой и во второй выплатах доля процентов составляет 31% и 28% соответственно, тогда как в последних двух выплатах эта доля составляет 3% и 1% соответственно. Что это значит для заемщика? Это значит, что большая часть доли выплаты в начале будет распределена на погашение процентов. Вернемся к тому же примеру (таблица 4.2). Сумма процентов за 6 месяцев составляет 14 910 сомов (тогда как за год заемщик должен заплатить 20 909 сомов), что составляет 71 %. То есть получается, что за половину срока кредита ФКУ при таком графике получит более 70% общей суммы запланированных процентов по кредиту. Далее, если сравнить платежи по основной сумме кредита за 6 мес., то сумма составляет 45 366 сомов (напомним, общая сумма кредита – 100 000 сомов, срок – 12 мес.), что в свою очередь составляет чуть более 45% общей суммы основного кредита, хотя заемщик уже проработал половину срока кредита. Вернемся к вопросу, что же это значит для заемщика. Для заемщика это означает, что в случае досрочного погашения кредита (к примеру, заемщик досрочно погашает свой кредит на 6 мес.), сумма досрочного гашения (в данном случае основного долга) составит около 55 000 сомов. В данной ситуации у заемщиков часто возникают вопросы, связанные с данным расчетом. По логике, если сумма кредита 100 000 сомов со сроком на 12 мес. и если заемщик использовал данный кредит ровно на половину срока (т.е. на 6 мес.) и досрочно погашает его, то по сумме основного долга он должен, по идее, заплатить ровно половину остатка основного долга, то есть 50 000 сомов. А на практике получается, что при досрочном погашении кредита заемщик должен будет заплатить около 55 000 сом по основной сумме кредита (на условиях, которые приведены в таблице 4.2). Это совсем не означает, что ФКУ обманывают своих заемщиков, конечно же, нет. Все дело, как было отмечено выше, в структуре построения графика, который зависит от метода начисления процентов.

3. Начисление процентов на первоначальную сумму кредита, при котором проценты начисляются на первоначальную сумму кредита. Другими словами, проценты начисляются на первоначальную сумму кредита, и, несмотря на осуществление

выплат (которые состоят из части основного долга и процентов) по графику платежей, сумма основного долга по кредиту уменьшается, но проценты все равно начисляются на первоначальную сумму кредита.

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит – 16.10.2013 г. под следующие условия:

Срок кредита – 1 год.

Сумма кредита – 100 000 сомов.

Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц – 3%).

Выплаты – кредит погашается ежемесячно.

В соответствии с условиями по кредиту при «завуалированных платежах» получим следующий график платежей (см. таблицу 4.3).

Таблица 4.3

График платежей при методе начисления процентов на первоначальную сумму кредита

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	8333	3000	11333	91667
2	16.12.2013	8333	3000	11333	83334
3	16.01.2014	8333	3000	11333	75001
4	16.02.2014	8333	3000	11333	66668
5	16.03.2014	8333	3000	11333	58335
6	16.04.2014	8333	3000	11333	50002
7	16.05.2014	8333	3000	11333	41669
8	16.06.2014	8333	3000	11333	33336
9	16.07.2014	8333	3000	11333	25003
10	16.08.2014	8333	3000	11333	16670
11	16.09.2014	8333	3000	11333	8337
12	16.10.2014	8337	3000	11337	0

	Итого:	**100000**	**36000**	**136000**	

Сравнив результаты трех методов начисления процентов по кредиту, составим следующую таблицу (см. таблицу 4.4).

Таблица 4.4

Сравнительный анализ общих процентов в суммарном выражении при различных методах начисления процентов на кредит

Условие кредитования	**Дифференцированный платеж**	**Аннуитетный платеж**	**«Завуалированный платеж»**
Процентная ставка	36%	36%	36%
Срок кредита	12 мес.	12 мес.	12 мес.
Выплата	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно
Общая сумма процентов, сомов.	**19767**	**20 909**	**36 000**

Таким образом, анализ методов начисления по кредитам, приведенный в таблице 3, показывает, что дифференцированный платеж является (при одинаковых условиях по кредиту) самым выгодным для клиента. С другой стороны, если ФКУ не предусматривает такой метод начисления, то в данной ситуации аннуитетный платеж также является приемлемым. Но третий вид, простой метод начисления, или как автор называет «завуалированный платеж» для клиента, является очень невыгодным! Суммарная разница в процентах *(дифференцированный платеж против «завуалированного платежа»)* составляет, согласно данному примеру, 82,1%. То есть при «завуалированных платежах» суммарно клиент платит на 82,1% больше чем, при дифференцированных платежах.

Важно понимать!

Метод начисления процентов на кредит имеет важное значение, от которого во многом зависит конечная стоимость кредита.

Важно помнить!

Нельзя принимать решение о получении кредита, основываясь только на указанной в кредитном договоре процентной ставке.

Важно знать, сколько (в суммарном выражении) Вы заплатите процентов за кредит и сравнить эту сумму с другими графиками платежей (других ФКУ) и после этого принимать решение.

4.2. Типы графиков платежей

4.2.1. График платежей с льготным периодом

Если вложение в бизнес (кредит) не сразу приносит доход, удобно пользоваться **графиком с льготным периодом**. Чаще всего льготный период требуется при сельхоз-агрокредитовании, а также при кредитовании стартового бизнеса.

При льготном периоде обычно выплачиваются только проценты, а после окончания льготного периода выплачиваются и проценты, и «часть» кредита (см. таблицу 4.5).

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит – 16.10.2013 г. под следующие условия:
Срок кредита – 1 год.
Сумма кредита – 100 000 сомов.
Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц ставка – 3%).
Выплаты – кредит погашается ежемесячно.
Льготный период – 3 мес.

Таблица 4.5

График погашения кредита с льготным периодом

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	0	3100	3100	100000
2	16.12.2013	0	3000	3000	100000
3	16.01.2014	0	3100	3100	100000
4	16.02.2014	0	3100	3100	100000
5	16.03.2014	11446	2800	14246	88554
6	16.04.2014	11501	2745	14246	77053
7	16.05.2014	11934	2312	14246	65119
8	16.06.2014	12227	2019	14246	52892

9	16.07.2014	12659	1587	14246	40233
10	16.08.2014	12999	1247	14246	27234
11	16.09.2014	13402	844	14246	13832
12	16.10.2014	13832	415	14247	0
	Итого:	**100 000**	**26 269**	**126 269**	

Анализ таблицы 4.5 указывает на следующую очень важную информацию:

1. остаток кредита в течение льготного периода остается неизменным, пока не начнутся выплаты по кредиту, соответственно проценты начисляются на остаток кредита;

2. чем больше срок льготного периода, тем больше суммарно платит заемщик процентов за кредит.

Но как было отмечено выше, льготный период необходим для специфического бизнеса. Например, для сельского хозяйства при выращивании сельхозкультур льготный период необходим, потому что специфика бизнеса такова, что между периодом расходов (орошение земли, посадка семян, созревание урожая) до периода получения дохода (сбор и реализация урожая) в среднем проходит 5 месяцев[42]. Это значит, что если у клиента нет дополнительных (постоянных) доходов, то он не сможет выплачивать кредит ежемесячно без льготного периода.

4.2.2. Гибкий график платежей

Если бизнес имеет сезонный характер или же в течение года приносит неравномерный доход, наиболее подходящим является *Гибкий график платежей.*

Особенность гибкого графика в том, что его можно изначально построить так, чтобы размер выплаты по кредиту мог изменяться в зависимости от потока денег, планируемого в будущем у заемщика (см. таблицу 4.6).

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит – 16.10.2013 г. под следующие условия:

Срок кредита – 1 год.

Сумма кредита – 100 000 сомов.

Процентная ставка – 36% процентов годовых (в месяц ставка –

3%).

Выплаты – кредит погашается ежемесячно гибким графиком.

Таблица 4.6

Гибкий график платежей по кредиту с плавающим графиком

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	5000	3058	8058	95000
2	16.12.2013	5000	2811	7811	90000
3	16.01.2014	0	2752	2752	90000
4	16.02.2014	0	2752	2752	90000
5	16.03.2014	0	2485	2485	90000
6	16.04.2014	0	2752	2752	90000
7	16.05.2014	0	2663	2663	90000
8	16.06.2014	10000	2752	12752	80000
9	16.07.2014	10000	2367	12367	70000
10	16.08.2014	10000	2140	12140	60000
11	16.09.2014	30000	1835	31835	30000
12	16.10.2014	30000	888	30888	0
	ИТОГО	**100000**	**29254**	**129254**	

Преимущества гибкого графика

- Учитывается сезонность деятельности заемщика.
- При правильном составлении гибкого графика выплаты по кредиту не будут обременительными для заемщика.
- Вероятность извлечения средств из оборота бизнеса для выплаты кредита более низкая.

Предполагается, что клиент сможет получить больше (суммарно) дохода, так как данный график дает возможность достичь желаемого результата и осуществить сделку (продажу) по более выгодной цене, при этом расходы на покрытие процентов (в данном случае) легко покрываются разницей в доходе. Например, клиент занимается откормом скота и его последующей продажей. Особенность данного вида деятельности заключается в том, что осенью цена (обычно) на молодняк падает и повышается через несколько месяцев, ближе к весне. Предпри-

нимателю, который занимается этим видом бизнеса, необходимо закупить молодняк осенью с целью его откорма и продажи весной, в данной ситуации гибкий график (также в данном случае график с льготным периодом) будет самым оптимальным (при условии, что у предпринимателя нет возможности осуществлять выплаты по кредиту за счет других источников). Другим примером может стать ситуация с заготовкой овощей в сезон (когда цены на них минимальны) и их перепродажей зимой и в период до следующего урожая (по более высоким ценам).

Недостатки гибкого графика

- Риски, связанные с аккумулированием средств для сбора выплаты (которая обычно в несколько раз больше, чем в ситуации с аннуитетным графиком платежей) по кредиту. В таблице 4.6 приведен график платежей. Если обратить внимание на основные выплаты (основная сумма по кредиту + проценты), то можно увидеть, что они достаточно большие. При ошибках в расчетах, либо при изменении рыночной конъектуры (в худшую сторону) предприниматель может попасть в сложную ситуацию со сбором выплаты.
- Конечная стоимость кредита (обратите внимание на общую сумму процентов по кредиту) выше, чем при тех же условиях, но при аннуитетном графике платежей.
- В большинстве случаев (за исключением стандартных льготных графиков) построение льготного графика осуществляется сотрудниками ФКУ вручную (так как выплаты в нем зависят индивидуально от клиента и его деятельности) и требует составления «cash-flow», то есть отчета о потоке (движении) наличности, что в свою очередь затягивает процесс выдачи кредита

(в среднем разница во времени между кредитом без составления «cash-flow» и кредитом, при котором необходимо составлять этот отчет, варьируется 1–2 дня.

4.2.3. График, при котором выплата основного долга осуществляется в конце срока кредитования

График, при котором выплата основного долга осуществляется в конце срока кредитования чаще используется в случаях, когда у заемщика нет возможности (дополнительных источников) для ежемесячных/ ежеквартальных платежей (по основному долгу). Обычно этот график в Кыргызстане в основном ис-

пользуется при финансировании сельского хозяйства и тех культур, полный цикл которых относительно дольше, чем у остальных культур (8-11 мес.). Например, выращивание хлопка. Полный цикл (период начала работ и полный сбор урожая) у данного вида сельхозкультуры составляет в среднем – 9 месяцев. Другими словами, предприниматель, который занимается выращиванием (и продажей) хлопка на протяжении 9 месяцев не получает доход (в течение этого времени он только расходует средства на: обработку земли, семена, их посадку, культивацию, орошение, химикаты и в конце концов на сбор).

Чаще всего ФКУ при одобрении такого графика требуют ежемесячно выплату процентов за использование кредита[43] (см. таблицу 4.7).

Например:

Г-н Чулдуев Ч.К. получил кредит – 16.10.2013 г. под следующие условия:

Срок кредита – 1 год.

Сумма кредита – 100 000 сомов 36 процентов годовых (в месяц ставка – 3%).

Выплаты – проценты по кредиту погашаются ежемесячно, основная сумма кредита погашается на последней выплате.

Таблица 4.7

График погашения кредита, при котором выплата основного долга – в конце срока кредитования

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	0	3000	3000	100000
2	16.12.2013	0	3000	3000	100000
3	16.01.2014	0	3000	3000	100000
4	16.02.2014	0	3000	3000	100000
5	16.03.2014	0	3000	3000	100000
6	16.04.2014	0	3000	3000	100000
7	16.05.2014	0	3000	3000	100000

8	16.06.2014	0	3000	3000	100000
9	16.07.2014	0	3000	3000	100000
10	16.08.2014	0	3000	3000	100000
11	16.09.2014	0	3000	3000	100000
12	16.10.2014	100000	3000	103000	0
	Итого:	**100 000**	**36 000**	**136 000**	

Но возможен вариант, при котором предприниматель до конца периода ежемесячно не осуществляет никаких платежей, а выплата основного долга и всех процентов осуществляется в конце периода (см. таблицу 4.8).

Таблица 4.8

График погашения кредита, при котором выплата основного долга – в конце срока кредитования

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	0	0	0	100000
2	16.12.2013	0	0	0	100000
3	16.01.2014	0	0	0	100000
4	16.02.2014	0	0	0	100000
5	16.03.2014	0	0	0	100000
6	16.04.2014	0	0	0	100000
7	16.05.2014	0	0	0	100000
8	16.06.2014	0	0	0	100000
9	16.07.2014	0	0	0	100000
10	16.08.2014	0	0	0	100000
11	16.09.2014	0	0	0	100000
12	16.10.2014	100 000	36 000	136 000	0
	Итого:	**100 000**	**36 000**	**136 000**	

Преимущества графика погашения кредита, при котором выплата основного долга в конце срока кредитования.

- Учитывается сезонность и специфика деятельности заемщика.
- При правильном составлении гибкого графика выплаты по кредиту не будут обременительными для заемщика.
- Вероятность извлечения средств из оборота бизнеса для выплаты кредита более низкая.
- Предполагается, что клиент сможет получить больше (суммарно) дохода, так как данный график дает возможность достичь желаемого результата и осуществить сделку (продажу) по более выгодной цене, при этом расходы на покрытие процентов (в данном случае) легко покрываются разницей в доходе.

Недостатки графика погашения кредита, при котором выплата основного долга в конце срока кредитования.

- Сложно собрать всю необходимую сумму разом (кредит + общая сумма процентов).
- Снятие с оборота достаточно большой суммы, что может негативно повлиять на бизнес.
- Конечная стоимость кредита (обратите внимание на общую сумму процентов по кредиту) выше, чем при аннуитетном графике платежей с ежемесячными выплатами.

4.3. Кредитная история: необходимость и значение

Кредитная история – это информация о том, когда и в каких финансово-кредитных организациях Вы получали или имеете кредит(ы) и насколько дисциплинированно выплачивали или выплачиваете его/их. Кредитная история содержит отрицательные и положительные данные по графику погашения кредитов, которые хранятся в кредитном бюро.

Первый в истории известный случай обмена данными по кредитоспособности клиентов имел место в 1803 году, когда несколько английских портных начали сообщать друг другу о том, как их заказчики оплачивают счета. Этот шаг был своего рода реакцией на поведение клиентов: в то время как большинство из них платили в срок, некоторые не были столь пунктуальны, а иные и вовсе не платили по счетам. Портные быстро сообразили, что последние заказывают платье в кредит, а затем, "забыв" заплатить по счету, обращаются в другое ателье и снова рассчитывают на кредит[44].

В Кыргызстане функционирует Кредитно-информационное бюро «Ишеним», которое является первым постсоветским кредитным бюро в СНГ, выпустившим кредитные отчеты.

Бюро открылось в марте 2003 года при финансовой поддержке ЕвропАйд. В феврале следующего года был выпущен первый отчет, содержащий только негативную информацию. Для того чтобы ввести скоринг-систему, "Ишеним" начал собирать позитивную информацию с ноября 2004 года. Первый "колокол" – динамичная оценка риска отчетов – автоматически предупредил членов 16 августа 2005 года.

Результатом иностранной технической помощи в течение ноября 2004 года по сентябрь 2005 года стало новое название бюро – Кредитно-информационное бюро "Ишеним" (от кыргызского "доверие") и принятие бизнес-и маркетинг-планов по западным стандартам.

Перед тем, как ФКУ примет решение по Вашей кредитной заявке, Вам будет необходимо пройти проверку платежеспособности и благонадежности.

Одной из самых лучших рекомендаций для любого ФКУ будет служить наличие положительной кредитной истории по Вам и Вашим поручителям (если поручители требуются для оформления кредита).

Другими словами, кредитная история – это досье на заемщиков, в котором отражается и фиксируется информация, полученная из ФКУ. В кредитной истории отмечается, сколько по сумме и на какие сроки Вы брали (или имеете действующий) кредит, как гасили его, допускали ли просроченные платежи, также имеется ли за Вами задолженность в настоящее время. Всеми необходимыми операциями, а именно: хранением имеющихся кредитных историй и приемом новых - занимается Кредитно-информационное бюро, далее КИБ.

Почему так важна положительная кредитная история? Если заемщик ранее никогда не получал кредит и впервые обращается в ФКУ для получения кредита, то в данной ситуации решение о выдаче либо отказе в кредите принимается исключительно на основе его кредитоспособности. Если же заемщик имеет опыт работы с кредитом (ранее получал кредит в ФКУ), то

в этом случае для ФКУ, помимо его кредитоспособности, принципиальным является кредитная история заемщика.

От содержания кредитной истории в большой степени зависит, выдадут ли Вам кредит или же ФКУ предпочтет отказать в его предоставлении.

Российские банки, особенно крупные, применяют распространенную в Америке и Европе технологию Risk-Based Pricing (RBP), или, в переводе с английского, «цена в зависимости от риска». Теперь клиент при обращении в банк озадачен не только вопросом, дадут ли ему кредит вообще, но и не менее важным – под какой процент. В качестве примера можно привести Банк24.ру. «Здесь ставка по кредитной карте будет зависеть от количества документов, которые вы предоставляете банку. Чем больше документов, удостоверяющих вашу платежеспособность, тем ниже будет ставка, размер которой варьируется в пределах от 18% годовых – минимальное значение, до 45% годовых для заемщиков с плохой кредитной историей. Подобные схемы использует Альфа-банк, Райффайзенбанк, ВТБ24 и другие. У клиентов Сбербанка России также есть возможность получить кредит по ставке до 4% ниже базовой, имея хорошую кредитную историю»[45].

Аналогичная ситуация в Кыргызстане. Чем лучше кредитная история клиента, тем больше у него возможностей выбора ФКУ, а также условия по кредиту обычно для такого рода клиентов намного лучше, чем для клиентов с плохой кредитной историей.

Что касается просроченных платежей по кредиту, то на решение ФКУ о выдаче либо отказе в кредите будет влиять не только их количество, но и сроки просроченных выплат (дней). Каждое ФКУ самостоятельно определяет для себя внутренней политикой и процедурами, количество просрочек и сроки просроченных выплат, допустимых (приемлемых) для себя.

К примеру, ряд ФКУ Кыргызстана просрочки длительностью до трех дней относит к техническим проблемам и не считает для себя критическими, но для других, возможно, это факт недисциплинированности заемщика. Поэтому, независимо от условий того или иного ФКУ, важно помнить, что Ваша кредитная история фиксируется, и очень важно, чтобы она всегда была хорошей!!!

В некоторых случаях просрочки выплат могут возникать по серьезным объективным причинам, например, потеря работы, уменьшение доходов, форс-мажорные обстоятельства и т.п. В таком случае важным является своевременное оповещение ФКУ о проблемах. Обычно ФКУ совместно с заемщиком находят пути выхода из сложившейся ситуации через такие механизмы, как реструктуризация кредита, пролонгация и др., и самое главное, что ФКУ в этих случаях принимают во внимание обстоятельства заемщика, его желание найти решение, что влияет на его кредитный рейтинг в ФКУ, а это в свою очередь влияет на информацию о заемщике, которую ФКУ отправляет в КИБ, то есть на его кредитную историю.

Помните!!!

Плохая кредитная история закрывает двери многих ФКУ. Человек лишается доступа к источникам финансирования, а если и находятся ФКУ, которые готовы работать с таким человеком, чаще всего условия по кредиту довольно жесткие, а цена, как правило, выше, чем в остальных ФКУ.

В работе КИБа также присутствуют издержки, которые не зависят от него напрямую. Дело в том, что в кредитной истории заемщика могут возникать ошибки, которые возникают из-за некорректного предоставления информации в КИБ со стороны ФКУ. В свою очередь КИБ выполняет функцию органа, который обрабатывает предоставленную информацию о заемщиках и хранит ее.

Пример

Может получиться так, что ФКУ не передало в КИБ информацию о том, что заемщик исправно выплатил кредит или за заемщиком может все еще числится давно погашенная задолженность.

Согласно ст. 3 и ст. 4, п. 4.1. Договора о членстве, все споры и претензии со стороны субъекта кредитной истории относительно информации, находящейся о нем в КИБ, разрешаются

тем ФКУ, которым ранее была предоставлена такая информация[46].

Одним из действий выхода из ситуации, где произошла ошибка является следующее: со стороны ФКУ, можно запросить в том ФКУ справку о платежах и приложить ее к кредитной заявке в текущую ФКУ.

Таким образом, для того чтобы у Вас никогда не возникало проблем с получением кредита в ФКУ, необходимо тщательно контролировать содержание своей кредитной истории. Как это делается? Как было указано выше, кредитная история заемщиков хранится в КИБе. Каждый заемщик имеет право получить информацию о своей кредитной истории в виде кредитного отчета субъекта кредитной истории (СКИ).

Кредитный отчет – это документ, отражающий кредитную историю на момент запроса, который не может содержать сведения о Вашем вероисповедании, доходе (заработной оплате), физических или психических недугах и другую личную информацию[47].

Кредитный отчет доступен только СКИ, а также партнерам кредитного бюро, которые получили Ваше документально зафиксированное согласие на получение и передачу сведений о Вас[48].

Чтобы получить свой кредитный отчет, заемщику необходимо заполнить заявление утвержденного формата, а также все необходимые для подготовки кредитного отчета документы (для физических лиц)[49]:

1. Заявление на получение кредитной истории.
2. Оригинал и копия паспорта заявителя.
3. В случае отсутствия заявителя – нотариально заверенная доверенность на получение кредитной истории, а также оригинал и копия паспорта доверенного лица.
4. Оригинал и копия квитанции об оплате за изготовление кредитного отчета.

Также есть отдельный перечень для юридических лиц и для индивидуальных предпринимателей, который доступен на сайте http://www.ishenim.kg

Изготовление отчета занимает не менее одного и не более трех рабочих дней. Кредитный отчет Вы можете получить лично в офисе КИБ или по почте, он будет отправлен Вам на адрес, указанный Вами в запросе. КИБ не ответственен за период доставки документов посредством почтовой связи[50].

Каждый СКИ имеет право получить консультацию по содержанию кредитного отчета, для этого необходимо обратиться в КИБ.

Если СКИ не согласен с информацией, содержащейся в его кредитном отчете, он может ее оспорить. Для этого необходимо обратиться в КИБ с заявлением о наличии недостоверной информации в кредитном отчете. КИБ проверит данный факт, обратится к поставщику информации, который допустил ошибку, и попросит его внести изменения. После исправления информации КИБ оповестит СКИ письмом-подтверждением об исправлении ошибки[51].

Несмотря на то что кредитная история имеет срок хранения в КИБе, однако в ФКУ данные о собственных клиентах могут храниться бессрочно, и ничто не мешает ФКУ при необходимости воспользоваться этой информацией при решении о выдаче кредита.

Важно помнить!

Важно поддерживать хорошую кредитную историю: ведь это репутация, которую вы заслужили среди банков и других кредитных учреждений!

4.4. Кредитный договор и юридическая ответственность

Pactasuntservanda (пакта сунт серванда) – латинское выражение, означающее: «Договоры должны соблюдаться».

4.4.1 Особенности кредитного договора

Невнимательность, несерьезное отношение к юридическим документам, а также доверчивость населения часто становятся основными причинами недопонимания между ФКУ и заемщиками.

При подписании кредитного договора, чаще всего, заемщик не читает его либо читает не полностью. Другая категория заемщиков – просить сотрудников ФКУ объяснить им суть кредитного договора, что в свою очередь содержит в себе дополнительные риски, связанные с человеческим фактором (как объяснит и как его поймет заемщик), и впоследствии может привести к

неприятным моментам для заемщика. В некоторых странах, например в Российской Федерации, в случае наличия невыплаченных (невыполненных) обязательств по кредитам, заемщику может быть отказано в выезде из страны. В Кыргызстане пока нет таких мер против «безответственных» заемщиков, но заемщики также попадают в такие ситуации, как потом выясняется, по незнанию, вследствие невнимательного отношения или не вникания в суть кредитного договора.

Другой проблемой заемщиков является то, что не все задают вопросы, которые их интересуют, кто-то стесняется, потому что думает, что вопрос очень простой, многие уверены, что они все знают и нет надобности в чтении кредитного договора и т.д.

Совет от практиков

Не стесняйтесь задавать вопросы сотрудникам ФКУ. Пока не получите полные ответы на все свои вопросы, не подписывайте кредитный договор.

Чтобы не оказаться в сложном финансовом положении, перед получением кредита необходимо полностью ознакомиться с кредитным договором, изучить всю информацию об условиях кредитования.

ФКУ обязано предоставить вам текст кредитного договора для предварительного изучения.

Кредитный договор – юридический документ, в котором указываются все условия по кредиту.

Если вы чувствуете, что ФКУ не хочет предоставлять вам полную информацию об условиях кредитования, то это серьезный сигнал, и большинство практиков советуют в таком случае не иметь дело с данным ФКУ.

В соответствии с действующим законодательством, ФКУ обязано предоставить заемщику полную информацию об условиях кредита, о методе начисления процентных ставок, а также эффективной процентной ставке и полной стоимости кредита.

Рассмотрим каждый пункт по порядку, *Сумма кредита* – это обязательный пункт кредитного договора, в котором указывается сумма кредита цифрами, а также прописью.

Выписка из Кредитного Договора

Кредитор предоставляет Заемщику кредит в размере ..... (сумма прописью:.....) сом.

Будьте внимательны, сверяйте сумму кредита во всех пунктах кредитного договора, где она указана.

1. *Валюта кредита* также один из обязательных пунктов кредитного договора. При ознакомлении с кредитным договором убедитесь, что во всех пунктах, где указана валюта, в которой выдается кредит, указана одна и та же валюта.

Совет от практиков

По возможности старайтесь получать кредиты в той валюте, в которой вы получаете свой основной доход!!!

2. *Срок кредита* не менее важный пункт кредитного договора. Он определяет срок, на который выдается кредит.

Выписка из Кредитного Договора

Кредит предоставляется сроком на ..... месяца(-ев), начиная с «.....» ..... 201..... года по «.....» ..... 201..... года.

Необходимо помнить, что ФКУ при рассмотрении заявки от клиента имеет право увеличить либо сократить срок кредита в

зависимости от рисков, связанных с возвратом кредита. Но данное решение должно быть сообщено клиенту до момента подписания кредитного договора.

Важно помнить, что срок кредита влияет на сумму выплат по кредиту и сумму процентов!!!

Чем дольше срок кредита, тем меньше сумма выплаты, но в итоге клиент заплатит суммарно больше процентов. И, соответственно, наоборот, чем меньше срок кредита, тем больше сумма выплаты по кредиту, но в итоге меньше суммарно по процентам.

Например:	
Срок кредита – 1 год Сумма кредита – 100 000 сомов. Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц ставка – 3%). Выплаты – ежемесячно (аннуитет).	**Срок кредита – 6 мес.** Сумма кредита – 100 000 сомов. Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц ставка – 3%). Выплаты – ежемесячно (аннуитет).

В соответствии с исходными данными получим следующий результат: (см. таблицу 4.9).

Таблица 4.9

Влияние срока кредита на величину его ежемесячных выплат и общей суммы процентов

		Ежемесячный взнос, сом	Сумма по процентам (за весь период кредита), сом
	Срок – 12 мес.	**10046**	**20909**
	Срок – 6 мес.	**18460**	**10949**

3. Процентная ставка. Плата за пользование средствами банка или кредитного учреждения. Процентная ставка может быть указана годовая и ежемесячная.

Важно помнить!!!

В кредитном договоре указывается метод начисления процентов, важно проверить данный пункт и сравнить его с графиком платежей, который является неотъемлемой частью кредитного договора.

4. Эффективная процентная ставка[52] – очень важный пункт кредитного договора! Это годовая процентная ставка по кредиту с учетом всех расходов, произведенных клиентом, до получения и за время пользования кредитом (процентная ставка плюс все сборы и комиссии). Эффективная процентная ставка – это величина, являющаяся мерой стоимости кредитов.

5. Комиссионный сбор. Пункт, который напрямую влияет на стоимость кредита. Обычно комиссионный сбор взимается перед выдачей кредита. В зависимости от условий кредитного договора, а также внутренней политики ФКУ комиссионный сбор может называться по-разному, например: дополнительный процент; дополнительный сбор; разовый процент; разовый сбор и т.д.

Комиссионный сбор обычно указывается в процентах от суммы кредита, это расходы, связанные с оформлением кредита.

Выписка из Кредитного Договора

В день получения кредита, Заемщик должен выплатить Кредитору .....% от суммы кредита в качестве комиссионного сбора за предоставленный кредит.

6. Цель кредита. Целевое использование кредита является одним из важных условий выполнения принятых на себя обязательств заемщиком. Многие ФКУ после выдачи кредита проводят мониторинг целевого использования кредита. Нецелевое использование кредита может привести к нежелательным последствиям для заемщика, таким, как:

- ухудшение кредитного рейтинга;
- частые мониторинги со стороны сотрудников ФКУ из-за нецелевого использования кредита и вследствие попадания под особый контроль;
- досрочное расторжение кредита со стороны ФКУ и требование возврата остатка кредита.

Важно помнить!!!

Целевое использование кредита является одним из основных требований ФКУ по отношению к Заемщику при выдаче кредита.

7. Штрафные санкции (за несвоевременное погашение кредита) – денежное взыскание, назначаемое ФКУ за несвоевременное погашение кредита. При этом в зависимости от внутренней политики и процедур ФКУ штрафные санкции могут также называться неустойкой.

Пример

Штраф за просрочку – 0,5 % в день.
Дата платежа – 5 марта.
Не выплатили по кредиту – 500 с.
Выплатили – 9 марта (4 дня просрочки).

Расчет штрафа:
1) (500 х 0,5 %)= 2,5 сома (за 1 день)
2) 2,5 сома * 4 дня = 10 сомов

Размер штрафных санкций указывается в кредитном договоре и является обязательной его частью. Штрафные санкции и пени МФО указываются, в соответствии с утвержденными размерами штрафных санкций, взимаемых в МФО на основании кредитного договора, в процентном либо стоимостном выражении. При этом размер процента по неустойке (штрафам, пени) за просроченную задолженность по основной сумме и процентам не должен превышать номинальную процентную ставку по кредиту, указанную в кредитном договоре, а максимальный размер неустойки (штрафов, пени), начисленной за весь период действия кредита, не должен превышать 20 процентов от суммы выданного кредита[53].

Выписка из Кредитного Договора

В случае несвоевременного погашения кредита в течение кредитно-

го цикла, Заемщик должен выплачивать Кредитору неустойку (штраф) в размере ___% в год от суммы просроченной выплаты по кредиту за каждый день просрочки.

Штрафные санкции (за досрочное погашение кредита) – штрафы за досрочное погашение кредита или, другими словами, неустойка, которую заемщик выплачивает по условию кредитного договора за нарушение срока кредита. ФКУ при выдаче кредита на определенный срок рассчитывало (планировало), что данные средства будут использоваться весь период, указанный в кредитном договоре, то есть разместило их. Фактически заемщик нарушает условие договора при погашении досрочно, что доставляет ФКУ определенные неудобства и влечет определенные расходы, связанные с обслуживанием незапланированных высвобожденных средств.

Размер неустойки также является обязательным для его отражения в кредитном договоре. Чаще всего размер неустойки определяется в процентах от остатка основной суммы кредита.

Помните!!!

Заемщик имеет право досрочно погасить кредит и проценты.

Немаловажным условием досрочного погашения является форма, которая делится на частичное досрочное погашение кредита и полное досрочное погашение кредита (рисунок 4.1).

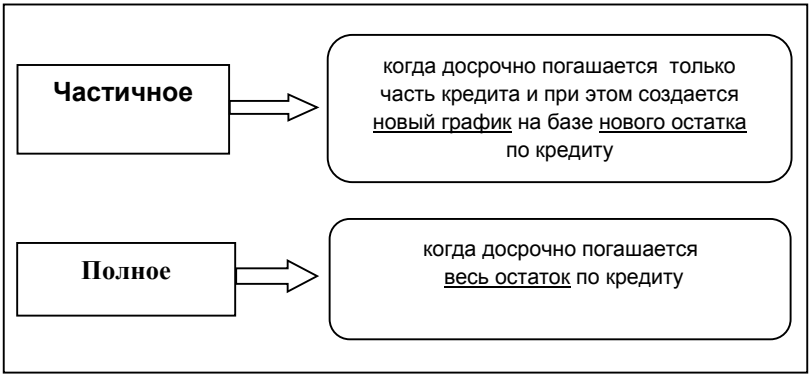


Рисунок. 4.1. Формы досрочного погашения кредита

Важно понимать, что у каждого ФКУ свои условия по досрочному погашению кредита, поэтому этот пункт кредитного договора необходимо детально изучить. Дело в том, что есть группы ФКУ, для которых частичное досрочное гашение Фактически является предоплатой, то есть когда клиент делает несколько погашений по кредиту заранее. В этой ситуации для заемщика нет никакой выгоды, так как ФКУ при частичном- полном погашении кредита зачисляет досрочные выплаты на авансовый счет клиента, при этом сумма выплат рассчитывается по графику платежей и никаких сокращений процентов при этом не предусматривается.

В случае полного досрочного погашения кредита, клиент обычно выплачивает остаток основного долга по кредиту, проценты за фактическое пользование дней (после последней выплаты) и неустойку. Но если клиент получил кредит не в банке, а в микрофинансовой организации, то неустойку он платить не будет.

Помните!!!

После подписания кредитного договора и получения от **МФО** денежных средств клиент вправе досрочно без каких-либо штрафных санкций погасить задолженность по кредиту в полном объеме либо частично при условии предварительного уведомления МФО не менее чем за тридцать дней до дня такого возврата[54].

Другое условие, которое чаще всего встречается в групповом кредитовании, это согласие группы для досрочного погашения кредита со стороны одного или нескольких заемщиков.

Также встречаются дополнительные условия по полному досрочному погашению кредита – это заявление от заемщика, которое должно поступить в ФКУ за один месяц до полного досрочного погашения кредита.

Режим работы ФКУ и правила обслуживания клиентов. Пункты, связанные с временем приема погашений, а также график приема выплат в случаях, когда выплаты по кредиту приходятся на выходные или праздничные дни, также в большинстве случаев указываются в кредитном договоре (если этих пунктов нет, то заемщик должен уточнить эти моменты в ФКУ).

Выписка из Кредитного Договора

✓ *Выплаты принимаются с 08:00 до 15:00 дня согласно графику платежей. В случае неуплаты Заемщиком кредита и процентов в указанное время, у Заемщика образуется задолженность, которую он должен выплатить со штрафом, согласно кредитному договору.*

✓ *Если выплата в Графике платежей клиента выпадает на праздничный или выходной день, то ее необходимо погасить не позднее первого рабочего дня. В данном случае штраф не начисляется.*

Юридическая ответственность сторон. При не достижении договоренности по каким-либо вопросам, касающимся исполнения этого договора, споры будут рассматриваться в судах Кыргызской Республики в соответствии с условиями настоящего Договора и приложениями к нему, а в случае отсутствия урегулирования отдельных вопросов, условиями настоящего договора в соответствии с требованиями действующего законодательства Кыргызской Республики.

По желанию Заемщика ФКУ обязано предоставить Договор на том **языке**, который наиболее удобен ему. Заемщик может выбрать один из двух официальных языков: кыргызский или русский.

Запомните!!!

✓ *Внимательно изучите кредитный договор и его приложения, а также график платежей.*

✓ *Проясните все непонятные пункты.*

✓ *Никогда не подписывайте пустые (незаполненные) бланки договоров.*

✓ *Никогда не получайте кредит для других людей!*

✓ *Подписав кредитный договор в качестве Заемщика, Вы становитесь ответственным за кредит!*

4.4.2. Договор поручительства

По договору поручительства (гарантии) поручитель (гарант) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично солидарно с должником[55].

При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством (гарантией) обязательства, поручитель (гарант) и должник отвечают перед кредитором солидарно, если договором поручительства (гарантии) не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя[56].

Поручитель (гарант) отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства[57].

Лица, совместно давшие поручительство, отвечают перед кредитором солидарно, если иное не предусмотрено договором поручительства[58].

Следует отметить, что ФКУ вправе требовать погашения кредита как от заемщика, так и от поручителя или одновременно от обоих. Заемщик и поручитель остаются обязанными до тех пор, пока полностью не погасят кредит. Солидарная ответственность не устанавливает размера обязательства, подлежащего исполнению каждым должником. В итоге может получится, что поручитель будет выплачивать ФКУ большую часть кредита, чем сам заемщик.

В свою очередь, поручитель становится кредитором должника, он вправе требовать от заемщика в полном объеме возмещения своих расходов, понесенных в ходе погашения кредита, в том числе уплаты процентов за сумму, выплаченную кредитору и возмещения иных убытков, понесенных в связи с ответ-

ственностью должника. Также поручитель через суд может требовать исполнения заемщиком своих обязательств перед ФКУ.

Поручительство прекращается после полного погашения кредита или в случае увеличения размера обязательства по нему (процентной ставки, суммы кредита) банком без согласия на то поручителя.

Важно понимать!!!

Если Вы решили стать поручителем, то обязательно узнайте точную информацию о сумме и сроке кредита, процентной ставке, а также о самом заемщике (гражданство, прописка, работа, семейное положение и т.д.). Оцените свои финансовые возможности на тот случай, если вам вдруг придется нести бремя по выплате займа. Соглашайтесь на поручительство только тогда, когда будете уверены, что в такой ситуации сможете выполнить обязательства за должника перед банком без ущерба для себя.

Риски поручителя связаны не только с погашением кредита в случае, если заемщик не сможет выплатить свои обязательства, но и с ухудшением его кредитной истории. Если в силу каких-либо обстоятельств и заемщик, и поручитель не смогли выплатить кредит в полном объеме, то соответственно кредитная история обоих ухудшается.

Совет от практиков

Поручаясь за заемщика, сохраняйте все документы по кредиту, а после погашения обязательно получите от ФКУ справку о том, что кредит погашен полностью и по нему отсутствует задолженность.

Договор поручительства является неотъемлемой частью кредитного договора, поэтому поручитель должен внимательно изучить оба договора.

Особенности договора поручительства

1. В договоре поручительства обязательно должна быть указана сумма кредита и срок кредита.

2. Поручитель обязуется перед Кредитором нести солидарную ответственность за исполнение Заемщиком своих обязательств по вышеуказанному Кредитному договору и полностью возместить Кредитору по первому его требованию в случае несвоевременного исполнения Заемщиком своих обязательств.

3. Поручитель отвечает перед Кредитором *в том же объеме, как и Заемщик, включая уплату процентов, штрафов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков Кредитора*, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств Заемщиком.

4. *Ответственность.* Стороны согласны, что в случае отказа Поручителя от выполнения взятых на себя обязательств, Поручитель обязуется добровольно передать, а Кредитор имеет право изымать и удерживать имущество Поручителя в размере, равном или превышающем задолженность Заемщика, для покрытия всех своих убытков, возникших вследствие такой задолженности с правом последующей реализации этого имущества или обращения в собственность.

5. *Удостоверьтесь, что в договоре поручительства есть этот пункт:* Поручителю, исполнившему обязательства по кредиту за Заемщика, переходят все права Кредитора. В данном случае ФКУ должно передать Поручителю все документы, удостоверяющие требования к Заемщику и права, обеспечивающие эти требования, а также подтверждение, что Заемщик письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав Кредитора к Поручителю. Это поможет Поручителю после выполнения своих обязательств перед кредитором потребовать от Заемщика компенсации всех своих расходов, связанных с выплатой кредита.

6. *Срок договора.* Договор вступает в силу с момента его подписания обеими сторонами и действует с момента передачи Кредитором Заемщику суммы кредита по Кредитному договору и до момента прекращения Кредитного договора с надлежащим исполнением всех обязательств Заемщика, вытекающих из условий договора. В соответствии с настоящим договором Поручитель принимает на себя поручительство за возврат долга Заемщиком по Кредитному договору до окончательного расчета Заемщиком со своими обязательствами по кредиту.

4.4.3. Солидарный Договор поручительства (при групповом кредитовании)

Солидарная ответственность (от франц. solidarite – общность) – это совместная ответственность группы лиц, принявших на себя обязательства.

В Кыргызстане одним из самых распространенных продуктов ФКУ, в особенности МФО, являются групповые кредиты. На конец 2013 г. их число превышало 300 000 заемщиков.

Далее рассмотрим наиболее важные пункты, а также особенности Солидарного Договора Поручительства.

*I. Предмет договора***.** Поручители обязуются перед Кредитором нести солидарную ответственность за исполнение обязательств каждым членом группы по Кредитному договору в случае невозможности надлежащего исполнения Должником этих обязательств.

Важно понимать!*!!*

Несмотря на то что каждый член группы получает кредит для себя и сумму, которая ему была утверждена ФКУ, ответственность за всю сумму группового кредита несет каждый член группы.

Например:

Общая сумма Группового кредита составила 100 000 сомов.

Член группы Чулдуев Ч.К. из этой суммы получил 30 000 сомов. Несмотря на то что его кредит составил 30 000 сомов, ответственность он несет за всю сумму группового кредита, то есть за 100 000 сомов. Это правило распространяется на всех членов группы, независимо от суммы кредита.

II. Права и обязанности сторон

- Кредитор вправе обратиться к Поручителю (Поручителям) в тот же день в случае невыполнения Должником надлежащего исполнения своих обязательств по Кредитному договору.
- Необходимо убедиться, что в солидарном договоре поручительства есть следующий пункт, который поможет вернуть средства в случае, если солидарным поручителям придется выплатить кредит за одного или нескольких членов группы:

В случае исполнения Поручителем (Поручителями) за Должника обязательств перед Кредитором, последний обязуется передать Поручителю (Поручителям) все документы, удостоверяющие требования к Должнику, и передать права, обеспечивающие это требование в XXX- дневный срок со дня исполнения обязательств.

III. Срок действия договора

1. Срок действия солидарного договора поручительства совпадает со сроком действия Кредитного договора.

2. При продлении срока действий Кредитного договора срок действия поручительства также продлевается.

3. Поручительство прекращается только после исполнения обеспеченного им обязательства.

Запомните!!!

Поручайтесь только за тех людей, которых Вы очень хорошо знаете, в курсе их финансового положения и уверены, что они смогут выполнить свои обязательства по кредиту. Только в этом случае Вы можете быть уверены, что Вам не придется расплачиваться за обязательства по кредиту другого человека или лиц.

4.4.4. Договор о залоге

Договор о залоге подразумевает, что выдача кредита предполагает обязательное наличие по нему обеспечения в виде залога. В данной ситуации залогодателем может выступать как сам заемщик, так и лица, проживающие вместе, получающим кредит, (например: муж–жена; либо имеют с ним общий доход (партнеры по бизнесу), также и несвязанные лица, такие как, например, сосед; коллега по работе; знакомый. Они могут выступать в качестве залогодателя.

Рассмотрим более подробно особенности данного договора и те пункты, на которые необходимо обратить особое внимание.

1. Предмет договора

1.1. На основе подписанного Договора о залоге, Залогодержатель (то есть ФКУ) имеет право в случае неисполнения своих обязательств Заемщиком по заключенному между ФКУ и

Заемщиком Кредитному договору №- от «……» …… 201…… года (далее Кредитный договор), получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (далее Предмет залога), принадлежащего на правах собственности Залогодателю (то есть от того, кто заложил свое имущество).

Запомните!!!

Если Вы решили выступить Залогодателем, то Вы должны понимать всю ответственность и риски, которые Вы на себя принимаете. При неблагоприятных обстоятельствах Вы можете потерять заложенное имущество.

1.2. Обратите внимание на следующий пункт в Договоре о залоге, о том, что «Объем требований, обеспечиваемых залогом по настоящему договору, равен объему требований, которые могут быть предъявлены Заемщику по Кредитному договору, включая уплату процентов и неустойки (штрафов), возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков Залогодержателя, включая расходы по реализации Предмета залога, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением Заемщиком своих обязательств по Кредитному договору. Другими словами, в случае, если заемщик (в силу каких-либо обстоятельств) не будет выплачивать кредит, то максимальный риск залогодателя равен сумме заложенного имущества.

2. Стоимость заложенного имущества. Пользование и распоряжение

2.1 Заложенное имущество оценивается сторонами в ..... (сумма прописью: .....) сомов. Данный пункт является обязательным в Договоре о залоге.

2.2 Имейте в виду, что при оценке имущества, которое берется в залог, ФКУ (чаще всего) оценивает его в соответствии с его внутренними правилами. Будьте готовы к тому, что оценочная стоимость будет меньше рыночной стоимости имущества. Например, некоторые ФКУ при оценке недвижимости используют внутренние нормы дисконта, и таким образом разница может составлять 25-30% от среднерыночной цены.

Запомните!!!

Перед подписанием Договора о залоге внимательно ознакомьтесь с оценочной стоимостью заложенного имущества. Вы должны знать и понимать, во сколько было оценено заложенное вами имущество.

2.3. Убедитесь, что переоценка заложенного имущества проводится Залогодателем и Залогодержателем совместно. Это снизит риски того, что в случае изменения рыночной конъюнктуры (в сторону снижения) заложенное имущество не будет переоценено в одностороннем порядке.

2.4. Необходимо внимательно ознакомиться с мерами ограничения по отношению к заложенному имуществу. Обычно ФКУ в Договоре предусматривают, что Залогодатель до истечения срока действия Договора не вправе отчуждать Предмет залога, осуществлять его последующий залог, передавать его в аренду, безвозмездное пользование или на иных основаниях (дарение, мена и др.) третьим лицам.

3. Права и обязанности сторон

3.1. *Залогодатель вправе* на время действия настоящего договора владеть, пользоваться предметом залога в соответствии с его целями и назначением, но без права распоряжения предметом залога. Другими словами, Вы можете пользоваться заложенным имуществом, но не можете продать (за исключением случаев, когда в качестве залога выступают товар в обороте/сельскохозяйственная продукция, а также животные на выращивание и откорме для продажи), поменять или перезаложить без письменного согласия Залогодержателя.

3.2. Убедитесь, что данный пункт «Залогодатель вправе выкупить предмет залога при обращении взыскания на предмет залога» присутствует в Договоре о залоге. Он дает Вам право первым выкупить заложенное имущество, в случае если ФКУ обратится в суд для взыскания заложенного имущества с целью его продажи.

Залогодатель обязан

3.3. По требованию Залогодержателя застраховать предмет залога за свой счет и на полную стоимость (если это требование предусмотрено Договором).

Залогодержатель вправе

3.4. При порче, ухудшении состояния заложенного имущества требовать восстановления или замены заложенного имущества на иное имущество стоимостью не ниже указанной в Договоре, независимо от срока платежа.

3.5. Передать третьим лицам право требования исполнения обязательств, вытекающих из настоящего договора.

3.6. В случае частичного исполнения Залогодателем обеспеченного залогом обязательства, до окончания срока действия кредитного договора залог сохраняется в первоначальном объеме до полного исполнения обеспеченного им обязательства.

Залогодержатель обязан:

3.7. по требованию Залогодателя выдать ему необходимые справки, подтверждающие полное или частичное исполнение обязательств.

3.8. при исполнении всех обязательств по кредитному договору и договору о Залоге возвратить все предоставленные документы, удостоверяющие права на заложенное имущество (если таковые имелись).

Запомните!!!

Если сумма, вырученная от продажи предмета залога, окажется больше, чем обязательства Заемщика, возможно, направить разницу на погашение расходов по принудительному обращению взыскания на данное имущество, расходов на реализацию имущества, погашение задолженности по кредитному договору, включая уплату процентов и неустойки, ***остаток вернуть Залогодателю****.*

Таким образом, в данном параграфе авторы попытались заострить ваше внимание на основных пактах договора о залоге, которые наиболее вероятно встретить в договорах ФКУ, но это не означает, что другие пункты договора не важны! У каждого ФКУ свои шаблоны договоров, поэтому изучение каждого пункта Договора обязательно!

До принятия решения выступить залогодателем и подписания договора о залоге, необходимо серьезно подумать и помнить следующие моменты:

1. Выступать в качестве Залогодателя очень серьезная ответственность.

2. Залогодатель несет ответственность по выплате кредита (в сумме заложенного имущества) в случае, если Заемщик не исполнил свои обязательства.

3. Залогодатель принимает на себя большие риски, так как есть вероятность потери имущества (заложенного имущества) вследствие неисполнения Заемщиком своих обязательств.

4. Перед подписанием Договора о Залоге необходимо внимательно его изучить. Также нельзя забывать, что договор о Залоге тесно связан с Кредитным договором, который также необходимо досконально изучить.

5. В случае если Залогодатель попал в ситуацию, в которой Заемщик не в состоянии или не желает выполнять свои обязательства по кредиту, ему необходимо в первую очередь контактировать и сотрудничать с ФКУ, так как именно они способны поддержать, проконсультировать и пойти навстречу в данной ситуации с целью нахождения решения и путей выхода из сложившейся ситуации.

6. Ни один сотрудник ФКУ не имеет права забирать заложенное имущество (кроме случаев, если оно добровольно предается Залогодателем, при этом должен быть оформлен акт приема-передачи в присутствии свидетелей, которые должны также подписаться в Акте).

7. Решение о взыскании заложенного имущества в счет погашения невыполненных обязательств по кредиту принимает суд.

8. Все изменения и дополнительные соглашения к договору стороны составляют в письменной форме и должны быть удостоверены в соответствии с требованием законодательства Кыргызской Республики.

9. Все расходы, связанные с оформлением, снятием залога несет Залогодатель.

10. Стороны должны завизировать каждый лист договора.

11. По желанию Залогодателя ФКУ обязано предоставить договор на том языке, который наиболее удобен ему. Залогодатель может выбрать один из двух официальных языков: кыргызский или русский.

4.5. Риски, связанные с кредитом

Получение кредита, также как и его выдача, является рисковой операцией. Если ФКУ при выдаче кредита рискует потерять сумму кредита (либо часть суммы кредита) либо не получить запланированную сумму процентов, то заемщик также рискует не меньше. Во-первых, заемщик рискует заложенным имуществом (если таковое было заложено), во-вторых, в случае задержек по платежам рискует быть оштрафованным, кроме того, есть риск ухудшения кредитной истории, а также необходимо отметить о риске уголовной ответственности заемщика за неисполнение своих обязательств.

Рассмотрим основные причины, которые могут привести заемщика к наступлению «рисковой» ситуации.

1. Форс-мажорные обстоятельства. Форс-мажор (фр. Force majeure – высшая сила, лат. Vis maior; в русскоязычных юридических документах встречается термин «непреодолимая сила») – непредсказуемое событие (например, стихийное бедствие, военные действия, забастовки, революции и др.), не зависящее от воли сторон, участвующих в сделке, но ведущее к невозможности исполнения договорных обязательств. В гражданско-правовых системах форс-мажор определяется как обстоятельство, которое освобождает стороны, заключившие договор, от ответственности. Форс-мажорными не признаются ситуации, порождающие коммерческий риск (например, изменение цен, неблагоприятная конъюнктура и др.)[59].

Необходимо отметить, что данный риск присутствует всегда, и его невозможно контролировать. С другой стороны, есть группа рисков, которые входят в форс-мажорную группу, такие как митинги и протесты; беспорядки вследствие митингов и протестов; закрытие границ, которым более подвержены те или иные страны, например Кыргызстан[60].

Что необходимо предпринять Заемщику при наступлении форс-мажорной ситуации:

- Немедленно сообщить (письменно) ФКУ о случившейся форс-мажорной ситуации.
- По возможности, собрать все документы (справки, акты, решения), подтверждающие факт наступления форс-мажорного случая (например, при пожаре необходимо получить заключение пожарной службы, подтверждающее факт случившегося, также, если возможно, посчитать ущерб, который можно подтвердить

документально, необходимо получить также и этот документ и др.). Наличие документов окажет существенную помощь Заемщику при принятии решения со стороны ФКУ.

- Поддерживать постоянный контакт с ФКУ для совместного поиска и решения данной проблемы.

Запомните!!!

Если Вы сотрудничаете с серьезной ФКУ, то при наступлении форс-мажорной ситуации, чаще всего, ФКУ идет навстречу Заемщику. Кроме того, если Заемщик добросовестный, то ФКУ в большинстве случаев старается поддержать своего Заемщика, чтобы он смог восстановить свой бизнес через:

- *предоставление нового кредита для того, чтобы Заемщик смог начать свою деятельность;*
- *изменение условий по действующему кредиту (снижение процентных ставок; увеличение срока кредита; предоставление определенного времени, в течение которого заемщик не производит никаких выплат, своего рода «каникулы» и т.д.).*

2. Персональные риски заемщика. Если на первую группу рисков заемщик не может повлиять (избежать), то вторая группа рисков в большей степени зависит напрямую от него самого.

Первое и наиболее часто встречающееся, – нецелевое использование кредита. Получая кредит в ФКУ, заемщики часто используют эти ресурсы не по назначению. Чаще всего при нецелевом использовании сумма кредита используется для проведения национальных мероприятий и торжеств.

Согласно расчетам официальных органов Кыргызской Республики, в среднем на проведение обрядов и традиций в год тратится свыше 1 млрд. долларов США. В Ошской области, согласно статистическим данным за 2011 год, проведено 13 985 свадебных тоев, приблизительно на каждый той израсходовано по 300 тысяч сомов, значит, в год расходуется 4 млрд. 195 млн. 500 тысяч сомов. А в школах укоренилась традиция сбора денег с родителей при участии родительского комитета на мероприятия: праздник букваря, профессиональные праздники, ко дню рождения учителя и другим датам, а на собранные деньги покупать ценные подарки: золотые кольца, ковры и т.д.[61].

Второе – личные долги и перекредитованность заемщика. К сожалению, не все ФКУ в Кыргызстане являются членами КИБ и подают (и получают) информацию о своих заемщиках. Ситуация усугубляется наличием частных долгов, информация о которых нигде не собирается и получить ее практически невозможно.

Перекредитованность возникает, когда заемщик берет больше кредитов, чем может выплатить. Само по себе параллельное кредитование не является плохим явлением. Но когда заемщик, адекватно не оценив свои возможности, берет несколько кредитов, это может привести к нежелательным для него и его семьи последствиям. Перед тем как взять дополнительный кредит, заемщик должен задать себе вопросы, аналогичные тем, которые задает перед получением первого кредита.

- Насколько ему нужен дополнительный кредит?
- Может ли он его себе позволить?
- Правильно ли оценил свои возможности для выплат и возможные риски?

Дополнительный кредит – это еще большая ответственность, поэтому решение о его получении должно приниматься более обдуманно и взвешенно.

Социально-ориентированные ФКУ не заинтересованы в перекредитованности заемщиков. Они стараются минимизировать риски обеих сторон, тщательно анализируя бизнес и социально-экономическое состояние потенциальных клиентов перед

выдачей кредитов. Если такой анализ показывает, что обслуживать несколько кредитов для заемщика будет проблематично, то ФКУ должно отказать ему в дополнительном кредите. К большому сожалению, есть ФКУ, ломбарды и частные кредиторы, заинтересованные только в собственной прибыли, а не в благополучии клиента. Они часто пренебрегают анализом бизнеса: не проводят его или анализируют поверхностно. Поэтому, если вам выдается кредит без предварительного анализа бизнеса, не спешите радоваться, задумайтесь, какие цели преследует ваш кредитор и, чем для вас это может обернуться[62].

Третье – сложности, связанные с бизнесом (снижение продаж, увеличение несезонного товара вследствие неправильной оценки потенциала рынка; потеря крупных покупателей, увеличение конкуренции и т.д.).

Четвертое – семейные проблемы (развод, болезнь родственников и т.д.).

Пятое – введение в заблуждение заемщика различными политическими/инициативными группами. В последнее время в Кыргызстане заемщики ФКУ стали «инструментом» для достижения определенных целей различных групп.

Шестое – введение в заблуждение заемщика со стороны «проблемных» заемщиков. «Имеется группа заемщиков – недобросовестные клиенты. Они используют ситуацию для достижения своих личных целей. Другими словами, несмотря на то, что многие из них финансово состоятельны, они пытаются уклониться от выполнения своих договорных обязательств по кредитам в различных финансово-кредитных учреждениях (ФКУ). Очень часто эти люди пытаются ввести в заблуждение других заемщиков (например, обещают добиться полного списания кредитов) с целью привлечь их к участию в митингах и создать впечатление массовости. В их ряды по причине неосведомленности или под давлением попадают некоторые добросовестные клиенты ФКУ. Были случаи, когда клиенты микрофинансового сектора, оказавшиеся в рядах митингующих, отказывались от своих заявлений в результате проведенных разъяснений»[63].

Существующая практика решения ситуаций со стороны ФКУ, когда заемщик оказался в сложной ситуации

Реструктуризация кредита **–** изменение условий по выданному кредиту при наступлении случаев, которые серьезно влияют на платежеспособность заемщика.

В некоторых случаях ФКУ идут на уменьшение процентной ставки по выданному кредиту; списание штрафов; списание части (либо полностью процентов); списание части основного долга по кредиту.

Запомните!!!

Если ФКУ приняло решение о реструктуризации Вашего кредита, то обязательно это решение должно быть в форме изменения (дополнительное соглашение) Кредитного договора и графика платежей.

Пролонгация кредита – изменение условий кредитного договора в части срока кредита, графика платежей и суммы взноса. Другими словами, срок по кредиту увеличивается, сокращается размер ежемесячных платежей, но за счет увеличения срока совокупная сумма выплат процентов возрастает.

Приведем пример, где показана разница в сумме процентов при пролонгации кредита (см. таблицу 4.10).

Например:	
Первоначальные условия по кредиту	***Условия после пролонгации кредита***
Чулдуев Ч.К. получил кредит 16.10.2013 г. под следующие условия: ➢ Срок кредита – 1 год. ➢ Сумма кредита – 100 000 сом.	Чулдуев Ч.К. обратился с заявлением о пролонгации кредита сроком на 6 мес., начиная с 7-й выплаты (причины оказались удовлетворительными, и

➢ Процентная ставка – 36 процентов годовых (в месяц ставка – 3%). ➢ Выплаты – проценты по кредиту погашаются ежемесячно, аннуитетный платеж.	банк принял решение удовлетворить просьбу заемщика). Условия по кредиту: первоначальные (за исключением срока кредита).

Таблица 4.10

Сравнение графиков платежей (до и после реструктуризации)

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	6946	3100	10046	93054
2	16.12.2013	7254	2792	10046	85800
3	16.01.2014	7386	2660	10046	78414
4	16.02.2014	7615	2431	10046	70799
5	16.03.2014	8064	1982	10046	62735
6	16.04.2014	8101	1945	10046	54634
7	16.05.2014	8407	1639	10046	46227
8	16.06.2014	8613	1433	10046	37614
9	16.07.2014	8918	1128	10046	28696
10	16.08.2014	9156	890	10046	19540
11	16.09.2014	9440	606	10046	10100
12	16.10.2014	10100	303	10403	0
	Итого:	**100 000**	**20 909**	**120 909**	

№	Дата выплаты	Выплата по основной сумме	Выплата по процентам	Выплата всего	Баланс основной суммы
1	16.11.2013	6946	3100	10046	93054
2	16.12.2013	7254	2792	10046	85800
3	16.01.2014	7386	2660	10046	78414
4	16.02.2014	7615	2431	10046	70799
5	16.03.2014	8064	1982	10046	62735
6	16.04.2014	8101	1945	10046	54634
7	16.05.2014	0	1639	1639	54634

8	16.06.2014	0	1694	1694	54634
9	16.07.2014	0	1639	1639	54634
10	16.08.2014	0	1694	1694	54634
11	16.09.2014	0	1694	1694	54634
12	16.10.2014	0	1639	1639	54634
13	16.11.2014	8352	1694	10046	46282
14	16.12.2014	8658	1388	10046	37624
15	16.01.2015	8880	1166	10046	28744
16	16.02.2015	9155	891	10046	19589
17	16.03.2015	9498	548	10046	10091
18	16.04.2015	10091	313	10404	0
	Итого:	**100 000**	**30 909**	**130 909**	

Таким образом, сравнительный анализ, приведенный в таблице 4.10, показывает, что при пролонгации кредита (в данном примере) заемщик заплатит процентов на сумму 30 909 сомов, тогда как, если бы не было необходимости и график не менялся, то он должен был заплатить 20 909 сомов, то есть на 10 000 сомов меньше.

*Порядок погашения задолженности***.** В случаях, когда заемщик оказался в сложной финансовой ситуации и испытывает трудности с выплатой кредита (другими словами его доходов недостаточно, чтобы своевременно и в полном объеме выплачивать кредит), и, поэтому выплачивает частями, в этом случае ФКУ может пойти навстречу заемщику, поставив в первую очередь возврат просроченной задолженности по основной сумме, таким образом, дав возможность заемщику снизить сумму начисляемых процентов. Обычно в договоре предусматривается такой порядок погашения: во-первых, пеня, штраф, просроченные комиссии; во-вторых, начисленные проценты по просроченному долгу, и, в-третьих, просроченная основная сумма кредита.

Важно понимать!!!

Изменение порядка погашения задолженности дает возможность Заемщику в первую очередь закрыть обязательства по основной сумме кредита, на которую ФКУ имеет право начислять штрафные проценты. На сумму процентов и штрафов ФКУ начислять штрафы не имеет права.

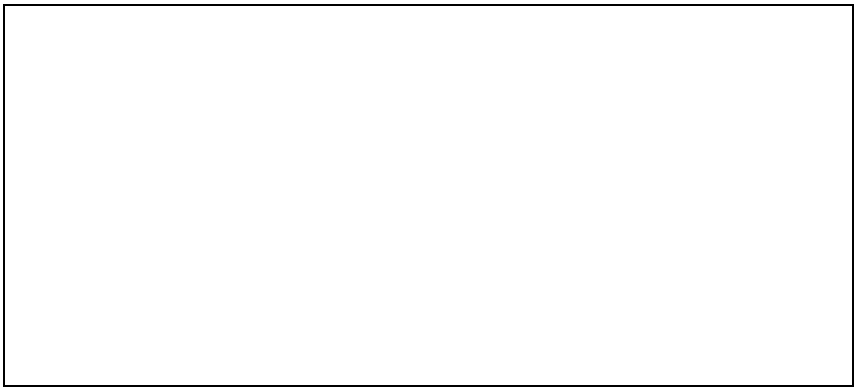
Таким образом, если порядок погашения задолженности изменен и в первую очередь все погашения от задолжника направляются на погашение основного долга, то в данной ситуации риск увеличения суммы штрафов за просроченные выплаты у Заемщика отсутствует.

Изменение валюты кредита. Рост курса иностранной валюты приводит к тому, что заемщик, который получил кредит в иностранной валюте, в случае изменения курса будет платить больше при пересчете на местную валюту (сомы). Например, ежемесячная выплата кредита составляет 1 000 долларов США (кредит был выдан в валюте, в долларах США). При курсе 50 сомов за 1 доллар выплата заемщика составляла 50 000 сомов, в начале года курс изменился и составил 54 сома за 1 доллар, соответственно выплата по кредиту составляет 54 000 сомов. Разница составляет 4 000 сомов, хотя выплата в долларах осталась неизменной.

Если из-за сильных скачков курса заемщик не может своевременно выплачивать кредит, то необходимо обратиться в ФКУ с просьбой о рассмотрении возможности реструктуризировать валютный кредит на сомовый. Задолженность переводится по курсу на момент реструктуризации.

Запомните!!!

В случаях, когда заемщик попадает в сложную ситуацию, например, потеря основных поставщиков или покупателей в силу различных обстоятельств; ухудшения экономических показателей в силу усилившейся конкуренции; непредвиденные обстоятельства (форс-мажор), также болезнь заемщика либо его родных, и эти обстоятельства не позволяют ему выполнять своевременно и в полном объеме обязательства по кредиту, то заемщику необходимо как можно скорее обратиться в ФКУ с просьбой о пересмотре условий кредитного договора. Как правило, ФКУ заинтересованы в решении проблем своих заемщиков, и, чаще всего, решением в данной ситуации может быть реструктуризация кредита, при которой ФКУ стараются подобрать взаимовыгодные условия с тем, чтобы в итоге заемщик смог выплатить кредит, а также восстановить свой бизнес.



Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Какие основные методы расчета процентов по кредиту Вы знаете? Какой из них более выгодный для заемщика при прочих равных условиях?*
2. *Перечислите преимущества и недостатки графика платежей с льготным периодом.*
3. *Назовите основные преимущества и недостатки гибкого графика платежей.*
4. *Какие риски содержит в себе график платежей, при котором выплата основного долга приходится на последний платеж?*
5. *Дайте определение понятию «кредитная история».*
6. *Для чего необходимо иметь положительную «кредитную историю»?*
7. *Что такое Кредитный договор? К чему может привести невнимательность при подписании Кредитного договора?*
8. *Что такое поручительство? Какую ответственность несет поручитель?*
9. *Перечислите основные причины, которые могут привести заемщика к наступлению «рисковой» ситуации.*
10. *Назовите основные пути решения проблем, когда заемщик оказывается в сложной ситуации.*

ГЛАВА 5

ВСЕ САМОЕ ВАЖНОЕ О ДЕПОЗИТАХ

- ОТКРЫТИЕ БАНКОВСКОГО СЧЕТА
- БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ
- СПОСОБЫ НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ ПО ДЕПОЗИТАМ
- СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ (СИСТЕМА ЗАЩИТЫ ВКЛАДОВ)

5.1. Открытие банковского счета

Для осуществления банковских операций банки открывают своим клиентам банковские счета[64].

Банковский счет – это способ отражения договорных отношений между банком и клиентом по приему депозита (банковского вклада) и (или) совершению банком операций, связанных с осуществлением банковского обслуживания клиента, предусмотренного договором банковского счета, законодательством и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота[65].

Таким образом, наличие счета в банке – основа контрактных взаимоотношений банка и клиента.

В момент открытия счета между банком и его клиентом возникают правовые отношения, которые могут быть прекращены после полного возврата денежных средств клиента и закрытия счета.

Запомните!!!

Отношения между банком и клиентом оформляются договором банковского счета.

По *договору банковского счета* банк или иное кредитное учреждение (далее – банк) обязуются принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету[66].

В качестве сторон договора выступают сам банк и его клиент – владелец счета. Клиент (вкладчик) вносит денежные средства на свой счет, открытый в банке, банк же, в свою очередь, обязуется выплатить вкладчику вверенную сумму денежных средств, проценты или доход в иной форме на условиях и в порядке, предусмотренном договором.

Стоимость услуги банка за открытие банковского счета клиента (физического лица) зависит от тарифной политики каждого банка. Во многих банках Кыргызстана эта услуга предоставляется бесплатно.

Если Вы решили открыть счет в банке, то вам необходимо внимательно ознакомиться с условиями банка, прежде всего с его тарифами.

Запомните!!!

Нельзя открывать счет в банке, не ознакомившись полностью с его условиями. Сравните с условиями других банков и выберите для себя наиболее оптимальный.

Для того чтобы открыть банковский счет, необходимо следующее:

1. Документы, удостоверяющие личность для граждан Кыргызской Республики – внутренний паспорт или паспорт образца 1994 года (с отметкой о продлении в случае необходимости).
2. Заявление на открытие счета.

Договор банковского счета заключается в письменной форме в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.

5.2. Банковские депозиты

Банковские депозиты – один из распространенных источников дохода населения после заработной платы. Этот источник дохода является пассивным, так как не требует постоянного физического участия человека для его зарабатывания.

Для большинства банков депозиты являются основным источником финансирования.

Законодательство КР дает следующие определения депозита:

1) По договору банковского вклада (банковского депозита) банк или иное кредитное учреждение (далее – банк), принявший поступившую от вкладчика или поступившую для него денежную сумму (вклад), обязуется выплатить вкладчику такую сумму и проценты на нее или доход в иной форме на условиях и порядке, предусмотренных договором[67].

2) Депозит – это сумма денег, получаемая одним лицом от другого лица на условиях возвратности (независимо от того, полная или частичная возвратность или возвратность большей суммы)[68].

3) Депозит (банковский вклад) – это сумма денежных средств как в национальной, так и иностранной валюте, полученная банком от вкладчика или третьего лица на условиях возвратности (независимо от того, полная или частичная возвратность или возвратность большей суммы) и хранящаяся в банке на банковском счете.[69]

Вкладчик – физическое лицо, которое внесло депозит в банк[70]. Депозит также может быть внесен на имя другого лица, которое в этом случае становится вкладчиком.

Проценты по депозитам. У каждого банка есть своя ценовая политика, поэтому при размещении средств в банке в качестве депозитов вам необходимо подробно ознакомиться с тарифами банка.

Проценты по депозитам зависят от многих факторов.

1. *Депозитный продукт* (обычно банки предлагают клиентам различные депозитные продукты, которые отличаются друг от друга условиями). *Есть некоторые депозитные продукты, которые не предусматривают выплату процентов (чаще всего депозиты до востребования).*

2. *Срок размещения депозита.* Обычно чем дольше срок депозита, тем больше банки за него предлагают плату (проценты).

3. *Валюта депозита.* В Кыргызстане процентные ставки по депозитам в иностранной валюте (при прочих равных условия) ниже, чем по депозитам в национальной валюте (см. таблицу 5.1).

Таблица 5.1

Процентные ставки по депозитам в зависимости от сроков и валюты

Валюта / Срок	**1 мес.**	**3 мес.**	**6 мес.**	**12 мес.**	**18 мес.**	**24 мес.**
Сомы	1 %	4 %	8 %	11 %	12 %	13 %
Доллары США	1 %	2 %	3 %	5 %	7 %	8 %
Евро	0 %	0 %	2 %	2 %	2.5 %	2.5 %

4. *Сумма депозита.* Часто коммерческие банки с целью привлечения крупных по размеру депозитов предлагают повышенные ставки по депозитам, сумма которых превышает определенную сумму (банки сами устанавливают этот размер).

5.2.1. Срочные депозиты

Наиболее распространенный вид депозитов в Кыргызстане – это срочные депозиты. Само название данного вида депозита говорит само за себя, то есть депозит, по которому четко установлен определенный срок, к которому обычно привязана также процентная ставка (см. таблицу 5.2).

Таблица 5.2

Процентные ставки по срочным депозитам в зависимости от сроков и валюты

Валюта	**3 мес.**	**6 мес.**	**12 мес.**	**18 мес.**	**24 мес.**
Сомы	4 %	8 %	11 %	12 %	13 %
Доллары США	2 %	3 %	5 %	7 %	8 %
Евро	0 %	2 %	2 %	2.5 %	2.5 %

Как мы уже отмечали ранее, каждый банк имеет свою ценовую политику, а также условия по срочным депозитам, которые в большинстве случаев отличаются друг от друга.

Запомните!!!

Если Вы решили открыть срочный депозит, то внимательно ознакомьтесь со всеми условиями этого продукта, сравните условия с другими банками и только после того, как вы сравните условия, выберите для себя оптимальный вариант.

Особенно детально необходимо изучить «ограничения», которые должны быть прописаны в договоре. К примеру, обычно банки по срочным депозитам устанавливают следующие ограничения, а также дополнительные условия.

1. *Ограничения по досрочному изъятию вкладов.* Срочные депозиты имеют четко определенный срок, от которого зависит процентная ставка депозита. Если клиент решил досрочно забрать свои средства, то чаще всего банки устанавливают «штрафы» за досрочное снятие (закрытие) депозита (см. пример).

Выписка из Договора банковского вклада

При досрочном расторжении Договора банк пересчитывает начисленные проценты по штрафной ставке. Штрафная ставка составляет ½ (половину) действующей ставки, соответствующей фактическому сроку размещения Вклада. Если фактический срок Вклада превышает какой-либо стандартный срок, то берется ставка меньшего периода. Если вклад находится на счете менее одного месяца (30 дней), то начисленные проценты не выплачиваются Вкладчику.

2. *Ограничения по снятию процентов по депозиту.* Мы отмечали, что у каждого банка свои условия, поэтому необходимо убедиться, есть ли у вас право на получение процентов по депозиту на ежемесячной основе.

Также необходимо иметь в виду, что:

1. на срочный депозит зачисляются только личные вклады клиента;

2. если вкладчик желает изменить сумму вклада, уменьшить или увеличить до наступления срока выплаты, то он может

расторгнуть действующий договор, изъять и переоформить свой вклад на новых условиях. *Однако при досрочном изъятии вкладчиком средств по вкладу он может частично или полностью лишиться предусмотренных договором процентов;*

3. также по этим вкладам не могут производиться дополнительные взносы (пополнения депозита) и частичные выплаты (снятия части депозита). Но по истечении срока хранения, клиент может переоформить его на новый срок по своему желанию. И данный вклад может быть переоформлен на новый срок с увеличением или уменьшением суммы срочного депозита;

4. многие банки устанавливают минимальный размер срочного депозита (вклада), величина которого зависит от ориентации банка на мелкого, среднего или крупного клиента.

Достоинства срочных депозитных счетов для клиентов.

Во-первых, это источник (дополнительный) дохода. В предыдущих главах мы говорили о важности и необходимости увеличения количества источников дохода.

Во-вторых, обычно процентные ставки по срочным депозитам относительно высокие.

В-третьих, данный продукт дает возможность планирования. Срочные депозиты обычно имеют более широкие варианты по сроку депозита, что позволяет вкладчику максимально удобно подобрать для себя условия по сроку.

К недостаткам срочных депозитных счетов для клиентов можно отнести следующие.

Во-первых, невозможность использования средств с этих счетов для расчетов и текущих платежей.

Во-вторых, невозможность пополнения депозитного счета.

В-третьих, штрафные санкции по досрочному снятию средств.

5.2.2. Накопительные депозиты

Накопительный депозит – это один из видов срочных депозитов, который имеет одно принципиальное отличие от срочного депозита. Накопительный депозит позволяет вкладчику вносить деньги (пополнять депозитный счет) с определенной периодичностью в течение всего срока действия договора с банком. Проценты будут начисляться с учетом пополняемой суммы. Такой вид депозита удобен для тех, кто имеет постоянный ежемесячный доход и хочет сберечь или накопить свои финансы.

Давайте рассмотрим преимущества и недостатки накопительных депозитов (см. таблицу 5.3).

Таблица 5.3

Преимущества и недостатки накопительных депозитов

Преимущества	Недостатки
Вы можете копить, начиная с небольших сумм	Устанавливается минимальная и максимальная сумма первоначального взноса.
Выгодные проценты помогут ускорить Ваши накопления.	Общая сумма пополнений за месяц не может превышать определенной суммы *(сумму определяет банк).*
Вы можете многократно пополнять свой счет.	Минимальная сумма единовременного пополнения *(сумму определяет банк).*
Ваш счет могут пополнять третьи лица.	Штрафные санкции за досрочное изъятие депозита.

5.2.3. Депозиты до востребования

Депозитный счет до востребования – счет, используемый для хранения и накопления денежных средств по договору банковского вклада и не предназначенный для расчетов, связанных с осуществлением владельцем счета предпринимательской и/или подобной деятельности с третьими лицами. Средства с депозитного счета до востребования выплачиваются по первому требованию вкладчика[71].

Преимущества. На депозитный счет до востребования физических лиц, помимо личных денежных средств клиента наличными и безналичными платежами, могут зачисляться путем перечисления[72]:

- заработная плата;
- авторские гонорары;
- пенсии, алименты;
- социальные пособия;
- средства с другого банковского счета физического лица;
- платежи, связанные с наследованием;
- плата за реализацию личного имущества, принадлежащего владельцу счета;
- другие поступления и платежи, не связанные с осуществлением владельцем счета предпринимательской и/или подобной деятельности.

С депозитного счета до востребования физического лица клиент может осуществлять платежи личного характера, включая платежи за приобретенные для личных целей товары (оказанные услуги), коммунальные платежи и иные подобные платежи, носящие личный характер и не связанные с осуществлением владельцем счета предпринимательской и/или подобной деятельности.

Основными *недостатками* депозитов до востребования являются следующие:

- не во всех банках Кыргызстана есть такой продукт; процентные ставки по депозитам до востребования, в большинстве банков, равны нулю. А те немногочисленные банки, которые все-таки платят проценты по данным депозитам, предлагают очень низкий процент.

5.3. Способы начисления процентов по депозитам

Традиционным видом исчисления дохода являются *простые проценты,* когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада и расчет производят исходя из предусмотренной договором процентной ставки.

В мировой практике используют три варианта расчетов простых процентов[73]:

1. обыкновенные проценты с приближенным числом дней займа (ссуды)/депозита (вклада). Этот вариант распространен в Германии, Дании, Швеции и называется Германской практикой;
2. обыкновенные проценты с точным числом дней ссуды. Этот вариант обычно используют во Франции, Бельгии, Швейцарии, Испании и называют Французской практикой;
3. точный процент с точным числом дней займа. Этот вариант применяется в США, Англии, Португалии и называется Английской практикой (см.таблицу 5.4).

Таблица 5.4

Варианты расчетов простых процентов

Методика	Дней в году	Дней в месяце
Германская	360	30
Французская	360	согласно календарю – 28 (29), 30, 31
Английская	365 (366)	согласно календарю – 28 (29), 30, 31

Некоторые страны используют все три методики начисления процентов. Так, Г*ерманская* практика используется, как правило, когда не требуется большой точности расчетов. *Французская* – в операциях коммерческих банков. *Английская* применяется при расчетах с банками-контрагентами. Коммерческие банки сами вправе выбирать методы начисления процентов по депозитам и кредитам.

В зависимости от использования конкретной практики начисления процентов их сумма будет различаться. С точки зрения кредитора предпочтителен вариант с большим значением процентных денег, т.е. Французская практика, а с точки зрения заемщика – вариант Германской практики.

Формула расчета простых процентов[74]:

$$S=P*n/y*i,$$

где, P – первоначальный капитал;
n – срок вложения;
y – количество дней в году;
i – ставка вложения.

На примере рассчитаем сумму причитающихся процентов по трем методикам, если вкладчик внес 24 000 сомов на срок с 07.02.2014 г. по 07.08.2014 г., под 15% годовых.

Таким образом, используя вышеприведенную формулу, получим:

- по Германской методике: 24 000*180/360*0,15=1 800;
- по Французской методике: 24 000*181/360*0,15=1 810;
- по Английской методике: 24 000*181/365*0,15=1 785.

Другим видом расчета дохода являются сложные проценты (начисление процента на процент). В этом случае по истечении расчетного периода на сумму вклада начисляется процент, и полученная величина присоединяется к сумме вклада. Таким образом, в следующем расчетном периоде процентная ставка применяется к новой базе, возросшей на сумму начисленного ранее дохода[75]. Сложные проценты целесообразно использовать в том случае, если фактическая выплата дохода осуществляется по окончании срока действия вклада.

При начислении сложных процентов используют два способа.

1. *Антисипативный* – предварительный;
2. *Декурсивный* – (последующий).

Если процентный платеж начисляется в начале каждого расчетного периода, – это *антисипативное* начисление процента.

Декурсивное начисление процентного платежа производится, если процентный платеж начисляется и добавляется к капиталу в конце каждого расчетного периода.

Именно *декурсивное* начисление процентов наиболее распространено в мировой практике, так как *антисипативное* дает больший процентный доход (что не выгодно для банков, когда они выступают в качестве заемщика, привлекая депозиты и вклады) и используется, как правило, при наличии в стране высокой инфляции.

Формулы расчета сложных процентов[76]:

Антисипативный метод: $S=P*(1/(1-i)^n$

Декурсивныйметод: $S=P*(1+i)^n$

где, P – первоначальный капитал;
S – доход;
i – ставка вложения;
n – срок вложения.

Давайте на примере рассчитаем сумму причитающихся процентов, если вкладчик внес 10 000 сомов сроком на 2 года, под 10% годовых с учетом выплаты процента на процент.

Таким образом, используя формулы, получим:

- по антисипативному методу: $10000*(1/(1-0,1))^2=12345,7$
  12345,7–10000 = 2345,7 (сумма процентов);

- по декурсивному методу: $10000*(1+0,1)^2=12100$
  12100–10000= 2100(сумма процентов).

5.4. Страхование вкладов (система защиты депозитов)

Система страхования вкладов в Кыргызской Республике функционирует с 2008 года[77]. Основными целями ее создания являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Кыргызской Республики, укрепление доверия к банковской системе и стимулирование привлечения сбережений населения в банки. С момента принятия Закона о защите депозитов для клиентов стало важно, чтобы банк входил в систему, гарантирующую защиту вкладов.

Цели системы страхования вкладов физических лиц:

1) защита прав и законных интересов вкладчиков банков;

2) укрепление доверия к банковской системе в целом;

3) стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему страны[78].

Участие в системе защиты депозитов

1. Участие в системе защиты депозитов обязательно для всех банков-резидентов, всех филиалов иностранных банков, расположенных в Кыргызской Республике, в соответствии с требованиями настоящего Закона.

2. Банк-участник системы защиты депозитов должен выполнять все обязательные нормативы и требования, установленные законодательством Кыргызской Республики и нормативными правовыми актами Национального банка[79].

В соответствии с Законом Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)» пороговая сумма возмещения по гарантированным вкладам установлена в размере 100 тысяч сомов. В нем же определены депозиты, подлежащие защите[80]:

1. При наступлении гарантийного случая в соответствии с настоящим Законом каждому вкладчику выплачивается компенсация не более 100 тысяч сомов в совокупности, включая проценты по депозитам.

2. Сумма, подлежащая выплате вкладчику в соответствие с частью 1 настоящей статьи, уменьшается на сумму просроченных кредитов, выданных вкладчику, и просроченных гарантий, представленных банком по просьбе вкладчика.

3. Проценты, начисленные на депозиты, но не выплаченные и не капитализированные, рассчитываются на дату наступления гарантийного случая. Начисление таких процентов осуществляется по ставке, указанной в договоре банковского вклада, но не может быть выше учетной ставки Национального банка на дату наступления гарантийного случая.

4. При определении суммы, подлежащей компенсации, любому вкладчику в соответствии с настоящим Законом Агентство определяет общую сумму имеющихся в данном банке депозитов вкладчика.

5. В случае наступления гарантийного случая в отношении нескольких банков-участников, в которых вкладчик имеет депозит, он имеет право получить компенсацию в каждом банке отдельно. В случае реорганизации банков в форме слияния или

присоединения, депозиты считаются гарантированными отдельно по каждому реорганизуемому банку в течение 6 месяцев с даты его реорганизации.

6. Суммы депозитов, принятых в иностранной валюте, выплачиваются вкладчику в национальной валюте по учетному курсу, установленному Национальным банком на день наступления гарантийного случая. В случае отсутствия котировок (учетного курса) Национального банка по какой-либо валюте средний курс по данной валюте определяется через кросс-курс на дату возникновения гарантийного случая.

7. В случае если на основании договора депозит внесен на имя нескольких физических лиц (совместный депозит), каждое из этих лиц является вкладчиком в той доле, в которой это изложено в соглашении (договоре) на открытие счета, а в случае отсутствия договорных условий или соответствующих правил в законодательстве Кыргызской Республики, в равных долях.

8. В случае перехода добровольной ликвидации (самоликвидации) в принудительную ликвидацию по любому основанию компенсация не производится, если сумма, выплаченная в процессе добровольной ликвидации, превышает сумму, установленную в части 1 настоящей статьи.

9. Обязательства ликвидируемого банка перед вкладчиком уменьшаются на сумму выплат, осуществленных Агентством в соответствии с настоящим Законом.

А также депозиты, не подлежащие защите:

1) депозиты инсайдеров и аффилированных лиц банка и депозиты их близких родственников, размещенные в банке на льготных условиях;

2) депозиты лиц, которые на протяжении последних 3 лет являлись иностранными консультантами или внешними аудиторами банка;

3) депозиты лиц, размещенные по поручению (доверенности) юридического лица;

4) депозиты, в отношении которых имеется решение судебных или следственных органов в связи с финансированием терроризма или «отмыванием» доходов, полученных преступным путем;

5) денежные средства физических лиц, осуществляющих индивидуальную предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, размещенные на банковских счетах, открытых в связи с указанной деятельностью;

6) депозиты в филиалах банка-резидента за пределами Кыргызской Республики.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Что такое банковский счет?*
2. *Дайте определение понятия «договор банковского счета».*
3. *Дайте определение понятия «депозит». Перечислите основные виды банковских депозитов.*
4. *Перечислите основные преимущества и недостатки срочных, накопительных и депозитов до востребования.*
5. *Назовите методы начисления простых процентов по депозитам. Перечислите различия между ними.*
6. *Назовите методы начисления сложных процентов по депозитам. Перечислите различия между ними.*
7. *С какого периода в Кыргызской Республике функционирует система страхования вкладов?*
8. *Перечислите основные цели страхования вкладов физических лиц.*
9. *Какова на сегодняшний день пороговая сумма возмещения по гарантированным вкладам?*
10. *Перечислите депозиты, не подлежащие защите со стороны государства.*

ГЛАВА 6

ЭЛЕКТРОННЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

- ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ
- БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ЧЕРЕЗ БАНКОМАТ
- ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

6.1. Пластиковые карты

Важнейшим направлением банковских инноваций является внедрение электронных банковских услуг, а среди них можно выделить электронные пластиковые карты.

Пластиковая карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся картой лицу возможность безналичной оплаты товаров и/или услуг, а также получения наличных средств в отделениях банков и банкоматах[81].

Первые банковские карты появились в начале 50-х годов прошлого столетия. Впоследствии карты стали совершенствовать, и в 70-х годах сначала на них появилась магнитная полоска, которая содержала информацию о владельце карты и состоянии его счета, а уже в 90-х годах они стали чиповыми.

В процессе формирования системы электронных денежных расчетов на Западе была создана организация International Standards Organization (ISO), которая разработала определенные стандарты на внешний вид пластиковых карт; порядок нумерации (образования) счетов; формат магнитных полос; формат сообщения, посылаемого владельцу карточки о его операциях. Членами ISO являются такие крупные эмитенты карточек, как «VISA», «MasterCard», «American Express»[82].

Преимуществами использования банковских карт являются следующие:

1. *Доступ к счету.* Большинство банкоматов работают по принципу 24/7, то есть 24 часа 7 дней в неделю. Это значит, что держателю карты не нужно беспокоиться, о том, что рабочее время и дни работы банка ограничены. Это значит, что в любое время суток и дня недели держатель карты может снять средства со счета.

2. *Безопасность.* Карта практически полностью заменяет наличные деньги, и нет необходимости в том, чтобы иметь с собой большие суммы наличных средств, что в свою очередь снижает риск их потери (утеря портмоне с деньгами/ либо его кража). В случае потери либо кражи карты владелец карты может позвонить в банк и заблокировать ее.

3. *Практичность.* Это преимущество карты является очень значимым, потому как реально упрощает жизнь владельцу карты особенно за границей. Во-первых, нет необходимости брать с собой большую сумму валюты, так как картой сможете оплатить свои расходы. Головная боль, связанная с обменом валюты, документами из обменных пунктов по обмену валюты и т.д. отсутствует, так как это уже забота банка. Также при необходимости Вы свободно сможете снять наличные деньги со своего счета в банкомате. Напомним, что на сегодняшний день в платежном обороте более 200 стран мира используются пластиковые карты.

4. *Покупки/оплата за услуги через Интернет.* Бизнес через Интернет динамично развивается. Ежегодно число Интернет-магазинов увеличивается, также растет количество других видов и услуг, которые принимают в качестве оплаты банковские карты. К примеру, вы запланировали поездку в Турцию, г. Стамбул. Вы спокойно можете выбрать в Интернете гостиницу, которая вам подходит и забронировать ее. При бронировании через Интернет вам будет необходимо указать номер своей карты. Также вы можете совершать покупки через Интернет-магазины. Оплачиваете картой свою покупку.

5. *Бонусы.* Для более активного продвижения банковских карт банки широко используют систему поощрения и стимулирования клиентов. Для этих целей разрабатывается целый ряд программ и инструментов. Интенсивно используются такие системы поощрения, как:

- начисление процентов на остаток средств на счету;

- скидки при оплате за покупки в торговых сетях;
- другие стимулирующие инструменты.

Далее рассмотрим недостатки банковских карт.

1. Обслуживание карт платно. За пользование всеми удобствами (преимуществами), которые были перечислены выше, держателю карт придется платить. Выпуск карты в большинстве случаев услуга бесплатная, но за обслуживание карты ее держатель должен платить банку. Тарифы и стоимость услуг каждый банк устанавливает самостоятельно, поэтому Вам необходимо внимательно ознакомиться с тарифами банка на обслуживание банковских карт.

2. Ограниченные возможности использования карты в регионах Кыргызстана. На сегодняшний день уровень проникновения пластиковых карт в Кыргызстане остается низким. По данным НБКР, в 2012 году «объем эмиссии банковских платежных карт охватывает 8,7% потенциальных клиентов»[83]. Даже в столице, где возможность использования карты гораздо выше, чем в других городах и населенных пунктах Кыргызстана, не всегда можно расплатиться пластиковой картой.

3. Ограниченное количество банкоматов в регионах. Если в крупных городах, таких как Бишкек и Ош, количество банкоматов позволяет снять деньги в любое время суток и дня недели, то в остальных городах и районах существуют трудности из-за малого количества банкоматов. Ситуация усугубляется и тем, что большинство из этих банкоматов находится в зданиях банков, доступ к которым ограничен в нерабочее время и в выходные дни.

4. Риски стать жертвой мошенничества. Современные мошенники используют различные схемы с использованием современной техники и технологий.

Международная платежная система VISA International сообщает о новом способе мошенничества с платежными карточками в Турции. Схема, по которой действуют мошенники, довольно проста: мошенники ищут своих потенциальных жертв, держателей платежных карточек, нуждающихся в наличности (например, на уличных рынках). Мошенники сообщают им о возможности получить наличные деньги для оплаты товаров или услуг в так называемых «пунктах выдачи наличных денег», установленных как торговые терминалы в магазине или на рынке. Кассир в таком пункте проводит обычную операцию оплаты – покупки, но вместо товаров держатель карточки получает налич-

ность. Держатель карточки вводит PIN-код на фальшивой PIN-клавиатуре, тем самым предоставляя мошеннику всю необходимую информацию о своей карточке и PIN-коде. После чего, в течение 3–10 дней, происходит число мошеннических снятий с банкомата, сделанных со счета держателя карточки, чаще всего в том же городе[84].

Рекомендации относительно необходимых мер безопасности[85]:

- Прочтите Правила пользования карточкой, предоставленные Вам банком. Свяжитесь с сотрудниками банка, если какие-либо Правила Вам непонятны.
- Никогда не оставляйте свою карточку без присмотра, храните ее в безопасном месте.
- Оплачивая покупки платежной карточкой, старайтесь, чтобы все операции по ней совершались в Вашем присутствии. Не разрешайте продавцу/официанту уносить Вашу карточку в другое помещение, требуйте, чтобы операции проводили в Вашем присутствии.
- Если Вы отказались от покупки или если при оформлении чека или слипа были допущены ошибки, попросите, чтобы испорченный чек/слип уничтожили в Вашем присутствии, а второй экземпляр заберите с собой и храните в течение месяца (до сверки с выпиской по карточному счету).
- По мере возможности не используйте Вашу карточку в Интернете, не передавайте реквизиты Вашей карточки (номер карточки, специальный код CVV – Card Virtual Verification, срок действия) по электронной почте.
- Никогда не записывайте ПИН-код (персональный идентификационный номер) на карточке. ПИН-код следует запомнить. Если же Вы все-таки решили записать ПИН-код, лучше это сделать в зашифрованном виде, чтобы он не мог стать известен кому-либо, кроме Вас, и никогда не носите его вместе с карточкой.
- Никогда не раскрывайте свой ПИН-код, Вы никому не обязаны его сообщать: ни сотрудникам банка, ни представителям правоохранительных органов, ни кассирам торговых точек. Только держатель карточки должен знать свой ПИН-код.
- В случае утери или кражи карточки, необходимо незамедлительно обратиться в банк или в Центр авторизации для того, чтобы сотрудники банка осуществили блокирование карточки во избежание мошенничества по ней.
- Никогда не передавайте свою карточку третьим лицам: другу, супруге, особенно если они едут за границу. Если банко-

мат по какой-либо причине изымет карточку, то у Вас и у Ваших близких могут возникнуть проблемы.

- Контролируйте пользование дополнительными карточками членами Вашей семьи. Вы несете полную ответственность по всем операциям, произведенным по дополнительным карточкам.
- Регулярно проверяйте выписку по счету. Чем быстрее Вы обнаружите и сообщите Ваши подозрения о сомнительных операциях, тем лучше. Для выставления претензий существуют строго оговоренные сроки, в течение которых Вы и банк сможете что-то предпринять. Сохраняйте чеки и сверяйте их с выпиской по счету карточки. Чаще проверяйте остаток по Вашему карточному счету.
- Вы можете обратиться в банк за установлением ежедневного или ежемесячного лимита расходования по Вашему усмотрению. Это дополнительно обезопасит Ваш счет от мошенничества.
- В случае получения электронного сообщения от банка с просьбой сообщить какие-либо персональные данные, немедленно свяжитесь с банком по уже известному Вам номеру телефона и убедитесь в действительности отправления такого сообщения банком.
- В случае возникновения подозрений о том, что реквизиты Вашей карточки стали известны посторонним лицам, незамедлительно сообщите об этом в свой банк.
- В случае изъятия карточки в учреждении банка или торговой точке, кассир должен составить Акт с указанием даты, времени и причины изъятия карточки. Получите у кассира свой экземпляр Акта с подписью кассира, изъявшего карточку. Затем срочно обратитесь в банк или контакт-центр.

5. Ограничения по максимальной сумме. Каждый банк устанавливает свой лимит максимальной суммы, которую клиент может обналичить за один раз, также устанавливается ежедневный максимальный лимит.

Еще один важный элемент, который должны помнить все владельцы карт – это «кодовое слово». Оно является обязательным при заполнении анкеты для выпуска вам банковской карты. Если владелец карты помнит свое кодовое слово, то он сможет обратиться в банк по телефону, назвать кодовое слово и заблокировать свою карту (в случае утери или др. проблем). Кодовое слово банку необходимо для идентификации владельца банковской карты в случае его обращения в банк по телефону.

Если возникла необходимость, то владелец карты может сменить кодовое слово. Для этого ему необходимо письменно обратиться в банк, в котором он получал свою карту, с просьбой о замене кодового слова.

По *функциональному назначению* выделяют следующие виды карт:

- кредитные карточки;
- дебетовые карточки;
- карточки с овердрафтом.

Основное отличие кредитных, дебетовых и карточек с овердрафтом заключается в характере лимитов и условий их использования (таблица 6.1)[86].

Таблица 6.1

Виды карт по функциональному назначению

Кредитные карточки	Дебетовые карточки	Карточки с овердрафтом
➢ Оплата различных услуг и товаров за счет кредита, предоставленного банком либо специализированной сервисной компанией, не имея ни наличных денег, ни денег на банковском счете. ➢ Необходимо иметь договор с банком, в котором клиент обязуется в течение определенного срока возвратить банку появившийся в результате платежа долг.	➢ Используются для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банках путем прямого списания денег со счета плательщика. ➢ Клиент распоряжается только суммой с его банковского счета; ➢ Обработка карточки в режиме online.	➢ Возможность производить платежи свыше суммы, которая зачисляется на счет владельца карточки. ➢ Эта сравнительно небольшая сумма трактуется как автоматическое предоставление кредита без специального кредитного договора.

Кроме того, банковские карты делятся на *внутренние* (локальные) и *международные*.

Если рассматривать карту с точки зрения расширенных возможностей и ее использования за пределами Кыргызстана, то в данном случае речь идет о международных картах. Локальные карты Кыргызстана ограничены в рамках страны. Также бывают локальные карты, которые ограничены в рамках одного банка.

Основными локальными картами в Кыргызстане являются «Элкарт» а также «Алай Кард».

Инструкции по использованию и содержанию банковской карты. Желательно, чтобы карта хранилась в специальном месте, где риск попадания на нее воды минимален.

- Если вы носите карту с собой, то она также должна находиться в кошельке (либо портмоне) или в других аксессуарах, которые защищают карту от повреждений.
- Нежелательно держать карту возле радио-бытовых приборов и аудиоаппаратуры;
- Магнитные застежки также нежелательны на аксессуарах, в которых вы храните свою карту.

6.2. Банковские услуги через банкомат

Банкомат (от *банковский автомат*, иногда *ATM* от англ. *Automated teller machine*) – программно-технический комплекс, предназначенный для автоматизированной выдачи и приема наличных денежных средств как с использованием платежных карт, так и без, а также выполнения других операций, в том числе оплаты товаров и услуг, составления документов, подтверждающих соответствующие операции[87].

Прототип первого банкомата был изобретен Лютером Джорджем Симджяном (англ. *Luther George Simjian*) ещё в 1939 году. Устройство выдавало наличные, но при этом не могло списать их со счёта: аппарат не был связан с банком. Симджян предложил опробовать изобретение City Bank of New York, но через полгода банкиры вернули машину, сообщив, что не видят в ней необходимости. Изобретение Симджяна было почти на 30 лет забыто и доработано только в конце 1960-х годов[88].

Первый банкомат по выдаче наличных денег, Automated Teller Machine (ATM), был установлен 27 июня1967 года в районе Энфилд на севере Лондона (Великобритания) в отделении британского банка Barclays. Изобретателем его был шотландец Джон Шепард-Баррон[89], работавший по заказу компании De La Rue – британского производителя бумаги для денежных знаков более чем 150 стран мира[90]. На идею создания банкомата Шепард-Баррон натолкнула увиденная им работа автомата по продаже шоколада. Из-за невозможности проверить наличие денег на счёте клиента сумма снимаемых наличных была ограни-

чена 10 фунтами. АТМ был «бескарточным» банкоматом и выдавал наличные в обмен на специальный ваучер (чек), которые надо было заранее получать в банке. Для защиты от подделки на чеках имелась слаборадиоактивная, а потому безопасная для клиентов метка (изотопС14)[91].

В 1966 году шотландский инженер Джеймс Гудфеллоу получил патент на секретный защитный код из 4 цифр, Персональный идентификационный номер (PIN-код)[92]. Со временем ПИН-коды стали широко использоваться для защиты от несанкционированного доступа к банковским счетам.

На 1 октября 2013 года в Кыргызстане действовало 755 банкоматов, принадлежащих 24 коммерческим банкам. В течение последних 6 лет количество банкоматов увеличилось в 8,5 раз (см. таблицу 6.2)[93].

Таблица 6.2

Рост числа банкоматов в Кыргызстане (2008 – 2013 гг.)

По состоянию на:	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (янв.)	2013 (окт.)
Кол-во банкоматов	87	207	315	280	460	610	755

Виды банкоматов. По количеству доступных операций банкоматы подразделяют на[94]:

- *универсальные* (с полным набором доступных функций). Современные банкоматы предоставляют расширенный список операций. К примеру, последняя линейка банкоматов, успешно работающих в США, предоставляет к выполнению более 125 операций (вкл. Прием коммунальных платежей; оплату за интернет и многое другое).
- *Специализированные* (предназначенные исключительно для работы с наличными средствами, но с высокой скоростью).
- Так называемые *«информационные киоски»* (для предоставления только информационно-справочных услуг).

В Кыргызстане основным видом банкоматов являются специализированые. Что касается универсальных банкоматов, то их в Кыргызстане почти нет. Прием платежей в основном осуществляется через платежные терминалы.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки специализированных банкоматов (см. таблицу 6.3).

Таблица 6.3

Преимущества и недостатки банкоматов

Преимущества	Недостатки
➢ Режим работы банкоматов (расположенные вне закрытых помещений) – 24/7, то есть круглосуточно, 7 дней в неделю. ➢ Нет требований по документации. Для того чтобы снять деньги в банкомате, не нужно никаких документов. ➢ Отсутствие больших очередей.	➢ Месторасположение банкомата может быть не всегда удобным для клиента. ➢ Максимальная сумма, установленная на каждую операцию. ➢ Возможны технические сбои и поломки.

Меры безопасности при проведении операций через банкомат.

1. Обращайте внимание на внешний вид банкоматов. Нет ли в них ничего необычного? Имеются в виду явные подозрительные признаки. Например, на клавиатуре установлено дополнительное устройство, которое вы раньше не видели, пустой экран либо странные инструкции на нем. В этом случае рекомендуется отказаться от использования данного банкомата.

2. Если есть возможность, используйте банкоматы, находящиеся непосредственно в банке либо в его отделениях.

3. Соблюдайте меры конфиденциальности. При наличии очереди у банкомата удостоверьтесь, что никто не наблюдает, как вы набираете пароль.

4. Если банкомат автоматически и плавно не принимает вашу карту, то не стоит ее вставлять силой.

5. Конфиденциальность пароля (PIN-кода) должна быть обеспечена вам полностью. Мошенники используют различные схемы, среди которых использование имени банка либо представление от его имени для получения пароля. Необходимо за-

помнить одно простое правило: если кто-то просит вас назвать пароль (PIN-код) вашей карты, то это, скорее всего мошенник!

6. При использовании банкомата не прибегайте к помощи посторонних лиц. Если возникли трудности, постарайтесь отменить операцию и заберите вашу карту из банкомата. В случае если карта застряла, обращайтесь в службу поддержки банка (обычно номера телефонов службы наклеены на банкоматах). Позвоните в банк и сообщите о проблеме, а также заблокируйте карту.

7. Ведите учет своих транзакций. Сохраняйте чеки и сверяйте их ежемесячно с выпиской из банка по вашему счету.

8. Установите лимит. С целью дополнительных мер безопасности можно установить дневной лимит снятия средств с карты. Неудобством может служить то, что в случае необходимости вы не сможете снять с карты больше лимита суммы, пока этот лимит не будет снят либо не будет изменена сумма лимита.

9. Если вы пользуйтесь банкоматом не своего банка, то комиссия за обслуживание (за выдачу денег) гораздо выше, чем, если бы вы воспользовались услугами банкомата вашего банка. Рекомендуется внимательно изучить тарифы.

10. Некоторые банки устанавливают банкоматы в специализированных помещениях, доступ к которым требует использования карты (вместо ключа) без каких-либо дополнительных требований ввести PIN-код. Если же все-таки у вас запросили PIN-код, то необходимо забрать карту и ни в коем случае не вводить его.

11. Нельзя после получения денег из банкомата пересчитывать их. Помните, большая часть банкоматов установлена в общественных местах, где скапливается большое количество людей. Не привлекайте к себе ненужного внимания.

12. Если случился сбой в работе либо скачок электроэнергии и банкомат заблокировал вашу карту («проглотил»), то вам необходимо позвонить в банк и заблокировать ее. Затем необходимо прийти в банк, написать заявление, и банк вам вернет вашу карту (период возврата прописан в договоре).

6.3. Интернет-банкинг

Активное развитие мировой банковской системы последние сорок лет способствовало увеличению как клиентов банков, так и услуг, которые им предоставляются. Банки стали широко применять электронные услуги для своих клиентов. Помимо основных, банкоматы и пластиковые карты, о которых мы говорили в предыдущих двух параграфах, банки стали активно предоставлять своим клиентам услугу «Интернет-банкинг».

Интернет-банкинг – это сервис, позволяющий управлять своим банковским счетом через Интернет. В материалах Википедии также дано определение понятия Интернет-банкинг: «Интернет-банкинг – это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним) предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы».

Считается, что первые попытки внедрения подобной услуги «Интернет-банкинг» были сделаны в 80-х годах прошлого столетия. Но уровень развития технологий того периода не позволял создать такой продукт банка, который бы полностью соответствовал современному понятию «Интернет-банкинг». Во второй половине 90-х годов XX века банки стали предоставлять банковскую услугу, которая уже соответствовала понятию Интернет-банкинг, в последующие годы данная услуга совершенствовалась банками и на сегодняшний день она стала весьма популярной среди клиентов, которые по достоинству оценили преимущества Интернет-банкинга.

Удобство в использовании, широкие возможности, а также оперативность и «независимость» от физического присутствия в банке, кроме того возможность круглосуточного доступа и управление собственными банковскими счетами, сделали Интернет-банкинг уникальной услугой банков.

«Исследования консалтинговой компании BCG показали, что дистанционное обслуживание клиента снижает стоимость каждой операции в среднем на 14%. Данные компании Booz, Allen & Hamilton оказались еще более оптимистичными: по их расчетам ручная обработка банковской операции стоит 1 доллар, “банкоматная” транзакция – 25 центов, а стоимость операции, проводимой посредством Интернета, обходится банку всего лишь в 1 цент[95].

В Кыргызстане в 2013 году из 24 банков только 13 предоставляли своим клиентам услугу Интернет-банкинг. В основном речь идет о крупных и средних банках. Основными причинами отсутствия услуги Интернет-банкинга являются следующие:

- Большие инвестиции на начальном этапе. Покупка готовой программы либо разработка собственной требует больших инвестиций. Не все банки страны, особенно мелкие, могут себе это позволить.
- Низкая информированность населения.
- Неэффективная работа банков по популяризации Интернет-банкинга.

Чтобы подключить услугу Интернет-банкинг необходимо следующее:

1. Иметь счет в банке. Вы не сможете подключить услугу Интернет-банкинг, если у вас нет банковского счета.
2. Наличие услуги Интернет-банкинг в банке, в котором у вас счет. Если в банке нет данной услуги, то соответственно вы не сможете воспользоваться услугой Интернет-банкинг.
3. Если банк, в котором вы имеете счет, предоставляет услугу Интернет-банкинг, то вам необходимо письменно обратиться в банк (либо любое его отделение) с просьбой о подключении данной услуги и заключить соглашение.
4. После подписания соглашения банк выдаст вам персональный идентификатор (имя пользователя или логин) и пароль для доступа к системе. *Пароль должен быть предоставлен вам в запечатанном виде.*
5. Так же, как в случае с пластиковыми картами, при заполнении заявления для предоставления вам услуги Интернет-

банкинг будет запрошено кодовое слово, которое также будет вам необходимо в случае обращения в банк по телефону.

Далее рассмотрим преимущества и недостатки Интернет-банкинга (см. таблицу 6.4).

Таблица 6.4

Преимущества и недостатки Интернет-банкинга

Преимущества	Недостатки
Удобные условия для клиента ➢ Нет необходимости физически находиться в банке. ➢ Нет необходимости стоять в очереди для совершения банковской операции.	Самообслуживание. Если в банке ввод всех реквизитов и проведение платежа совершает работник банка, то в системе Интернет-банкинга клиенту придется совершать платежи самостоятельно.
Доступность в режиме 24/7, то есть 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Учитывая, что рабочее время банков ограничено, а вечерний режим работы организован лишь некоторыми банками и в основном только в столице, в данной ситуации Интернет-банкинг становится незаменимым тем, кому необходим доступ к своему счету. Также постоянный доступ к своему счету позволяет осуществлять эффективный контроль за ним.	Сокращается физический и эмоциональный контакт. Понятие индивидуальный подход при Интернет-банкинге отходит на второй план, так как отсутствует «живой» контакт с сотрудником банка.
Более выгодные условия (стоимость услуг) по операциям, нежели они осуществлялись в банке (физически).	Безопасность. Как и любая система, Интернет-банкинг также подвержен рискам. Среди специфических можно отметить «фишинг». Мошенничество при получении от клиента его банковских данных через посещение ненастоящих сайтов банков, которые были созданы мошенниками.
Информированность. Оперативно по-	

лучать от банка самую свежую информацию, также информацию о новых банковских продуктах и услугах.	

Услуга Интернет-банкинг позволяет клиенту осуществлять следующие операции:

1. Оплата услуг (почти все виды, с которыми у банка есть соглашения).
2. Пополнять/уменьшать счет пластиковой карты.
3. Получать информацию (в эл. виде) об операциях по своему счету.
4. Безналичные валютные операции (купля, продажа, обмен).
5. Открытие счетов. Перевод средств с одного счета на другой.
6. Online оповещение о поступлении платежей.
7. Внутрибанковские и межбанковские операции (их перечень каждый банк формирует сам).

Стоимость осуществления операций через Интернет-банкинг зависит от вида операции и тарифной политики каждого банка. Есть также и бесплатные операции.

Перед подписанием соглашения на предоставление данной услуги Вам необходимо ознакомиться с тарифами и полным перечнем операций, которые вы сможете осуществлять.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Что такое банковская пластиковая карта?*
2. *Назовите основные преимущества и недостатки использования пластиковых карт?*
3. *Что такое «кодовое слово»? Для чего оно необходимо?*
4. *Виды банковских пластиковых карт и их основные отличия.*
5. *Дайте определение понятию «банкомат».*
6. *Назовите основные преимущества и недостатки в работе банкоматов.*
7. *Перечислите основные риски использования банкоматов.*
8. *Что такое Интернет-банкинг?*
9. *Какие действия необходимо предпринять для того, чтобы подключить услугу Интернет-банкинг?*
10. *Назовите основные преимущества и недостатки Интернет-банкинга.*

ГЛАВА 7

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ ИЛИ «ЛЕГКИЕ, БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ»

- ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ: ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ПРИЗНАКИ
- ОСОБЕННОСТИ МОБИЛЬНОГО МОШЕННИЧЕСТВА И РИСКИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
- МОШЕННИЧЕСТВО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ

7.1. Финансовые пирамиды: основные виды и признаки

Если еще полтора века назад главной причиной финансовых мошенничеств считалась просто безграмотность населения, то сегодня – при почти 100-процентном среднем образовании – важным фактором возникновения финансовых пирамид является финансовая безграмотность граждан.

В последнее время на территории Кыргызстана развернули свою деятельность различные «фонды», юридические и физические лица, действия которых подпадают под признаки *финансовой пирамиды.* В результате их агитационной деятельности и вовлечения местного населения в данную финансовую аферу пострадала значительная часть сельских жителей, многие

попали в «долговую яму», обанкротились и оказались в тупиковой финансовой ситуации.

Изучение и анализ имеющихся материалов, беседы, проведенные с проблемными заемщиками финансово-кредитных учреждений на территории Кыргызстана, дают основание полагать, что большая часть указанных клиентов пострадала от участия в различных финансовых пирамидах по незнанию.

Финансовая пирамида – способ обеспечения дохода участникам структуры за счёт постоянного привлечения денежных средств. Доход первым участникам пирамиды выплачивается за счет вкладов последующих участников[96] (см. рисунок 7.1).

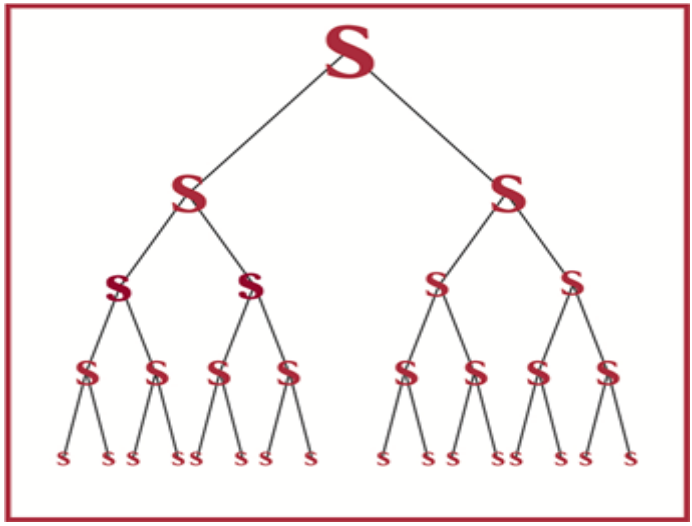


Рисунок 7.1. Схема обеспечения дохода участникам финансовой пирамиды

По сути, *финансовая пирамида – это* специфический вид финансового мошенничества, строящийся на привлечении средств у населения под обещание высоких доходов. Опасность его заключается в том, что в подобные мошеннические финансовые схемы бывают вовлечены тысячи людей[97].

Когда люди испытывают финансовые проблемы, они становятся легкоуязвимыми для различных мошенников, которые обещают легкие решения ваших финансовых проблем.

Исторические факты

Одну из первых финансовых пирамид построил Джон Ло (родился в 1671 году в столице Шотландии – Эдинбурге). Его «Миссисипская компания» в 1720 году разорила Францию.

В США первая «пирамида» была создана Чарльзом Понци (Понти), эмигрантом из Италии. В августе 1919 года один из испанских бизнесменов в письме Чарльзу переслал международный ответный купон. Выяснив подробности обращения купона, Понци обнаружил, что соотношение обменных курсов валют позволяет с прибылью перепродавать в США купоны, приобретённые в ряде стран Европы. Понци учредил компанию *«The Securities and Exchange Company»* (SXC) и склонил нескольких инвесторов к финансированию предложенной им аферы в обмен на простой вексель, обещая им 50-процентную прибыль от трансатлантической торговли уже через 45 дней или даже 100% через 90 дней, что существенно превышало аналогичные выплаты эмитентов других ценных бумаг. На самом деле Понци не собирался скупать купоны. Дело в том, что международный ответный купон мог быть обменян лишь на почтовые марки, а не наличность, то есть, как инструмент спекуляции купоны не годились. Эти сведения не были секретны — при желании это смог бы прояснить любой из вкладчиков. Тем не менее, к июлю 1920 года Понци продавал свои векселя на сумму до 250 тысяч долларов в день. Ажиотаж подогревался в том числе и прессой, в частности, *«Boston Post»*, публиковавшей оплаченные одобрительные материалы. Пирамида рухнула после публикации в журнале *«Post Magazine»*, подсчитавшем, что для того чтобы покрыть инвестиции, сделанные его компанией, в обращении должны были бы находиться 160 млн. купонов,– а их в те годы было на руках во всём мире всего около 27 тысяч штук. 10 августа 1920 года при закрытии компании и ознакомлении с её внутренней бухгалтерией федеральные агенты обнаружили, что SXC денег вообще никуда не инвестировала, а просто платила проценты за счёт поступлений от продаж новых выпусков своих облигаций[98].

Финансовая пирамида в конце концов, неизбежно терпит крах, так как участников становится все больше и больше, а приток денежных средств не способен обеспечить всех обещанной прибылью. В результате участники теряют свои вложения. Организаторы финансовых пирамид очень хорошо знают такие человеческие слабости, как желание быстро и легко обогатиться, доверчивость.

Для того чтобы не стать жертвой финансовой пирамиды, нужно понять, что такое финансовая пирамида, как работает этот механизм? Финансовой пирамидой можно назвать органи-

зацию, созданную для быстрого сбора денег с населения с привлечением средств массовой информации, разнообразной рекламой, агитацией и с обязательным обещанием высоких процентов по вкладам или каких-либо иных льгот и приобретений[99].

Никакой реальной деятельности, кроме привлечения новых членов, у компании нет, фирма не имеет ни реальных поставщиков, ни продукции.

Запомните!!!

Принципиальным отличием финансовой пирамиды от реального бизнес-проекта является источник выплаты дохода. Если сумма выплат дохода стабильно превышает размер прибавочной стоимости, которую обеспечивает данный бизнес, то данный проект является пирамидой[100].

Срок существования финансовой пирамиды у разных компаний разный. Но общим является то, что срок их существования можно разделить на 4 основных периода.

1. Первый период можно назвать периодом строительства пирамиды. Он является самым длинным периодом ее жизни, периодом ее «благополучия». Например, для первой пирамиды АО «МММ» этот период длился с февраля 1994 г. по середину июля того же года.

2. Второй период представляет собой момент максимальной раскрутки компании. Это «вершина» пирамиды. Этот период, в отличие от периода строительства, длится недолго. АО «МММ» переживала этот период около двух-трех недель.

3. Период третий – как правило, недолгий – крах финансовой пирамиды. Первая пирамида АО «МММ» прошла этот период с 26 по 29.07.1994 г.

4. Четвертый – постпирамидальный период. Пострадавшие вкладчики устраивают собрания и митинги с требованиями возмещения понесенного ущерба и наказания виновных. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают все вклады. Становясь членом такой организации, вы заведомо проигрываете.

Помните!!!

Практика показывает, что после краха пирамиды удаётся вернуть около 10–15% собранной на тот момент суммы. Ведь собранные средства не направляются на покупку ликвидных активов, а сразу используются для выплат предыдущим участникам, рекламы и дохода организаторов. Чем дольше функционирует пирамида, тем меньше процент возможного возврата при её ликвидации[101].

Финансовых пирамид существует огромное множество. Рассмотрим три самых распространенных вида[102].

Первый вид – это «Клубы». О таком клубе можно услышать от знакомых. Человеку обещают высокий доход, но перед этим предлагают заплатить большой вступительный взнос. Новички вносят деньги, за счет которых и получают доход другие участники. В определенный момент выплаты прекращаются, а клуб исчезает. В результате полученная вкладчиками сумма гораздо ниже первоначального вклада. Люди, которые пришли в эту компанию позже всех, остаются ни с чем.

Второй вид – псевдоинвестиционные компании. Подобные организации часто обнаруживаются среди религиозных школ и сект. Мошенники воздействуют на новичков разными способами: уговорами, внушением, запугиванием. Инвестиции объясняют необходимостью продолжения «благого дела». Но взносы идут не на благотворительность, а перечисляются на счета организаторов.

Третий вид – так называемые торговые компании. О возможности покупки человек узнает через Интернет или бумажный каталог. Ему предлагают купить какую-то вещь по очень низкой цене. А если он привлечет к покупке кого-то еще, то получит товар абсолютно бесплатно. Клиент платит, но либо ничего не получает, либо ему доставляют некачественную продукцию. Выяснить, кто именно получил деньги, бывает очень сложно.

Признаки мошеннических финансовых схем:

1. Агрессивная реклама в средствах массовой информации и Интернете, обещающая процентные выплаты по привлеченным средствам по ставке, заведомо выше средней по рынку заимствований. Широко известная финансовая пирамида «МММ» возобновила свою деятельность в Интернет-пространстве под названием «МММ-2011», в том числе и в Кыргызской Республике[103]. В Интернете и рекламных проспектах «МММ» размещена информация о том, что при депозитных

вкладах возможна прибыль в размере до 75% в месяц[104], тогда как средневзвешенные процентные ставки по депозитам коммерческих банков составляют около 10% в национальной и около 6% годовых в иностранной валюте соответственно[105]. Неужели эти цифры не вызывают сомнений?

2. Вложения, которые невозможно проверить, предлагаемые под видом «новых», незнакомых инвестору финансовых услуг, якобы обеспечивающих необычно высокую доходность и надежность.

В одном из регионов Кыргызстана была организована финансовая пирамида под названием ОсОО «Сабина Бизнес». Условно организаторы назвали свою пирамиду «игрой». Суть этой игры состояла в том, что один клиент вносил 16 000 сомов и постепенно через определенные промежутки времени получал пять раз по 11 000 сомов. Для привлечения новых клиентов «мошенники» придумали легенду, в соответствии с которой, *якобы деньги, вложенные населением, инвестируются в высокодоходный бизнес за границей*. В эту игру было вовлечено очень много граждан, которые вначале получали хорошие выигрыши, но потом произошел сбой. Организаторы пирамиды не смогли возвратить деньги вовремя, и как следствие - клиенты обратились в правоохранительные органы.

Другим ярким примером является «бисерная пирамида», которая была организована фирмой «Уорлд Интерпрайз». Суть этой деятельности состояла в следующем: гражданам предлагалась нехитрая работа – нанизывать бусинки бисера на обычную леску. Взамен требовалось оставить денежный залог за предоставленные пакетики с бусинками. Работодателями гарантировалась сдельная оплата за единицу готового изделия. Она составляла около 17 сомов, хотя на рынке пакетик бисера стоил 3–5 сомов. На вопросы, чем объясняется такая разница, работодатели отвечали, что базарный бисер не того качества, и запрещали пользоваться рыночными бусинками, только фирменными. На руки сотрудники «Уорлд Интерпрайз» давали по 2 пакетика бисера и леску, рассчитанную на 8 нитей. Затраты на это составляли смехотворную сумму от 5 до 10 сомов. В залог же каждый нанятый работник должен был внести сумму в десятки раз большую – 300 сомов минимум. Первое время «Уорлд Интерпрайз» добросовестно расплачивались за работу. Людям регулярно возвращали их денежный залог и платили заработанные сомы. Особо любопытным на вопрос, куда будут девать столько

бисерных изделий, хозяева охотно отвечали: *«На экспорт, по заказу, а также для развития отечественной промышленности».* Для большей убедительности в своей благонадежности «Уорлд Интерпрайз» со всеми страждущими заключали официальные договоры с печатями. А кассир фирмы выписывала всем квитанции. При этом ненавязчиво предлагалось привести в компанию ещё пару знакомых, пусть, и они заработают. То есть был задействован принцип сетевого маркетинга. Через некоторое время наступила неизбежная развязка. В один прекрасный момент все двери офисов оказались закрытыми. Обманутые наемные работники ринулись в милицию[106].

Опыт соседнего государства…

6 января 2004 года Верховный суд Таджикистана вынес приговор учредителям так называемой «бисерной» фирмы «Джамаль и компания». Директор компании получил 11 лет заключения, его первый заместитель и главный бухгалтер – по восемь лет.

Жертвами финансовой пирамиды стали примерно 60 тыс. граждан Таджикистана.

3. «Заумные названия». Необходимо признать, что броское, запоминающееся название является одним из главных маркетинговых ходов.

«The Securities and ExchangeCompany»; «Forex Investment»; «High Interest Exchange»; «Universal Future Exchange» – вот далеко не полный список «заумных» названий, которые используются организаторами финансовых пирамид всего лишь как завлекающее средство. Очень часто используются «модные» термины в названиях финансовых пирамид, такие как «трейдинг», «фьючерс» и т.д. Необходимо подчеркнуть, что названия финансовых пирамид также могут быть более простыми, например: ОсОО «Сабина бизнес»; ОсОО «Базис Альфа Ко» и др.

4. Создание эффектной и максимально правдоподобной легенды. Например, один из Общественных Благотворительных Фондов (ОБФ) проводит агитационную работу по вовлечению населения Кыргызстана в члены данной организации. При этом представители Фонда акцентируют внимание на возможности предоставления вступившим в их ряды беспроцентных арабских

кредитов с отсрочкой платежей сроком на пять лет. Но при этом каждый желающий получить беспроцентный арабский кредит должен обратиться с заявлением о вступлении в ряды ОБФ, уплатить вступительный взнос в размере 1 000 (одна тысяча) сомов. Когда сформируется список нуждающихся в количестве не менее пяти тысяч человек, Фонд якобы должен подать заявку на получение арабского кредита.

5. «Партнерские программы» (пример работы схемы Qwestnet)[107]*.* Человек А, купивший товар на сайте компании QNet, получает возможность развиваться по «бизнес-плану». Это означает: пригласить двух людей «бизнес-партнеров, условно назовем их Б и В», а затем обучать их, чтобы они, в свою очередь приглашали своих людей и т. д. При этом, доход человек получает только за балансы. Доступным языком – 2 человека, которых А может пригласить, становятся левой и правой руками. Когда оба человека будут найдены, человек А «закроется» и получит свои первые деньги. Дальнейший его доход будет зависеть от того, как быстро и пропорционально будет идти процесс приглашения у левой (Б) и правой (В) рук. Если правая рука перестанет работать (человек уедет из страны/пойдет служить/уедет отдыхать), а левая будет дальше развивать пирамиду, человек А ничего не получит, ибо нет баланса. И ему придется снова искать человека, которого он мог бы поставить под свою правую руку, чтобы были балансы, и, как следствие, получить доход.

Для вхождения в систему человек должен купить товар. К примеру, в Таджикистане цена товара составляла 600 долларов США. Товаром чаще всего выступают «уникальные» изделия, рыночная стоимость которые в разы ниже, а их качество и свойства под большим сомнением, такие как «Био-диск», который, якобы, лечит от множества заболеваний; часы; монеты и другие товары. Деньги достаточно серьезные, учитывая тот факт, что ВВП на душу населения в этой стране составляет чуть более 900 долларов. При получении баланса выплачивается 200 долларов.

Нетрудно подсчитать, что полностью сумма покрывается на третьем-четвертом поколении выстроенной от человека пирамиды. Дальше уже будет приходить прибыль. Разумеется, есть еще много различных нюансов, касающихся выплат дохода.

Суть от этого не меняется – под прикрытием «бизнес-плана» кроется финансовая пирамида глобального уровня.

Каждый следующий уровень пирамиды требует в два раза больше людей, чем предыдущий (мы говорим об идеально заполненной пирамиде). Сила математики позволяет нам легко понять, что в любой момент времени ровно 50% всех участников пирамиды не получили ничего (они только-только вступили в секту). Ещё 25% (предыдущий слой) получили по ~ 200 долл. США за то, что нашли двух доверчивых лопушков с деньгами. Ещё 12,5% (поднимаемся ещё на один слой) получили по ~ 600 долл., что всё ещё не дотягивает до первоначального взноса.

Вывод простой: 50% + 25% + 12,5% = 87,5 % (т. е. почти все) отдали за «начало бизнеса» больше, чем получили. И это верно в любой момент времени! Например, в тот момент, когда доверчивые «простачки» закончатся, рост сети в регионе прекратится, а 87,5% успешных бизнесменов вдруг останутся только со своими долгами[108].

6. Выплата дохода и возврат инвестированных средств на начальном этапе с целью формирования у инвестора заключения о честности и респектабельности компании. Этот элемент является одним из важнейших. Инвестор, вложив небольшую сумму на незначительный срок и получив ее обратно с обещанным доходом, убеждался в платежеспособности компании. В дальнейшем он регулярно увеличивал суммы вкладов и сроки вложения. В итоге, информация о выгодности инвестиций и надежности компании распространялась методом «сарафанного радио» среди потенциальных инвесторов, побуждая их принять участие в финансовых операциях.

Внимание!!!

Для того чтобы избежать повторения ситуации, случившейся с вкладчиками таких финансовых пирамид, как «МММ», «Рентон Групп», Национальный банк извещал граждан КР не поддаваться на подобные провокации. Обращайтесь за финансовыми услугами только в те организации, которые лицензируются и регулируются Национальным банком и Госфиннадзором КР[109].

7.2. Особенности мобильного мошенничества и риски для населения

Бурное развитие информационных технологий дает новые возможности для развития экономики. Сегодня почти у каждого взрослого человека в Кыргызстане есть мобильный телефон. Безусловно, мобильная связь намного упростила жизнь населению, благодаря этому практически полностью исчезла проблема связи. Сегодня мобильные устройства, помимо своей основной функции, также способны предоставлять большое количество дополнительных функций, таких как мобильные (денежные) переводы, осуществление покупок через Интернет и др.

Согласно прогнозам Juniper Research, к концу 2017 г. количество пользователей сервисов мобильного банкинга во всем мире превысит 1 млрд. человек. Для сравнения: в текущем году количество таких пользователей оценивается на уровне 590 млн. Вместе с тем прогнозируемая цифра в миллиард пользователей мобильного банкинга к 2017 г. будет составлять только около 15% общего количества пользователей мобильных телефонов к этому времени. Несмотря на это, в исследовании отмечается, что многие пользователи уже сегодня видят преимущества доступа к банковским услугам через свои мобильные телефоны. Технологии мобильного банкинга на сегодняшний день уже проверены на практике и доступны в большинстве регионов мира[110].

Все это, а также большое количество других преимуществ делают сотовую связь и их пользователей весьма привлекательными для мошенников, использующих услуги сотовой связи. Рассмотрим основные разновидности мобильного мошенничества.

1. Мошенничество с розыгрышем призов.
2. Мошенничество с услугой «мобильный перевод».
3. Мошенничество с платными контент–услугами.

Наиболее распространены следующие сценарии мобильного мошенничества*:*

Абоненту мобильной связи звонят мошенники и сообщают ему о выигрыше (при этом представляются от имени известной компании либо банка) и просят перезвонить на этот же номер якобы для того, чтобы в базу данных попал номер абонента и программа зафиксировала факт того, что абонент проинформирован о

выигрыше. Как только абонент перезванивает на номер, с которого ему звонили, средства с баланса его телефона исчезают.

Рекомендации.

1. Ни в коем случае не перезванивайте на указанный номер с мобильного телефона. Как было указано выше, риск потери денег с вашего баланса очень высок!!!

2. Перезвонить в банк либо компанию, от чьего имени представились те, кто вам позвонил, и сообщить про звонок.

3. Помните, если Вы не участвовали в лотерее, то соответственно выиграть ничего и не могли.

➢ *Абоненту мобильной связи высылают SMS–сообщение с объявлением о выигрыше* и просят перечислить деньги через платежный терминал, якобы для открытия расчетного счета и дальнейшего перечисления на него суммы выигрыша.

Внимание!!!

Мобильный оператор связи, компания МедаСот предупреждает абонентов о возможных случаях мобильного мошенничества. Нередки случаи неправомерных поступков злоумышленников, действующих с целью выманивания у абонентов денежные средства. Внимание: текстовое SMS-сообщение, в котором содержится поздравление с тем, что получатель стал победителем розыгрыша, лотереи или акции, а также обладателем главного приза – телефона, либо денежного вознаграждения, не имеет отношения к деятельности компании[111].

Рекомендации.

1. Ни в коем случае не отвечайте на SMS (не перезванивайте на указанный номер с мобильного телефона). Также в данной ситуации риск потери денег с вашего баланса очень высок!!!

2. Ни при каких обстоятельствах не перечисляйте деньги.

3. Помните, если Вы не участвовали в лотерее, то соответственно выиграть ничего и не могли.

➢ *Абонент получает SMS-сообщение.*

Ваша банковская карта заблокирована. Взлом пин-кода. Информация по номеру: +996 XXXXXXXXX

После этого ему предлагают позвонить и совершить определенные действия у банкомата.

Рекомендации.

1. Если случилось что-либо с картой, то лучше немедленно позвонить в банк, который вас обслуживает. И ни в коем случае не впадайте в панику, если ваша банковская карта заблокирована и пришло SMS.

2. Если вы не знаете либо забыли номер телефона банка, который вас обслуживает, то помните, что они указаны на банкоматах этого банка. Другой способ узнать номер телефона вашего банка – через Интернет. Ну, и наконец, информационные справочные службы (почти у всех мобильных операторов есть данная услуга, также есть отдельные специализированные службы).

3. Если есть возможность физически посетить ваш банк, то лучше все вопросы, связанные с банковскими картами (блокировка/разблокировка; замена PIN-кода и др.), необходимо решать непосредственно в вашем банке. Если нет возможности посетить ваш банк (выехали за границу или др.), необходимо позвонить в ваш банк и проконсультироваться.

➢ *Абонент получает SMS-сообщение:* «У меня проблемы, позвони по такому-то номеру. Если номер не отвечает, положи на него деньги и перезвони».

Рекомендации.

1. Не паникуйте!!! Мошенники рассчитывают именно на этот фактор. Прежде всего попытайтесь дозвониться до того человека (в данном случае близкого родственника), от чьего имени отправлено SMS-сообщение. Очень большая вероятность того, что у вашего близкого человека все в порядке, и он даже не подозревает о том, что от его имени отправлено сообщение.

2. Ни в коем случае не отвечайте на SMS (не перезванивайте на указанный номер с мобильного телефона). Также в данной ситуации риск потери денег с вашего баланса очень высок!!!

3. Позвоните в абонентскую службу и сообщите о мошенничестве.

7.3. Мошенничество с использованием электронной почты

Как всегда, первое, что мы делаем, подключаясь к Интернету, проверяем свою электронную почту. Да, да, именно это делает каждый второй пользователь Интернета в Америке, каждый третий в России и почти каждый 0,5 в Японии! Электронный адрес пользователя – это его паспорт, ведь адрес электронной почты повторить невозможно. Возможно лишь только то, если одним и тем же адресом будет пользоваться несколько людей одновременно. Мошенник – это человек, поэтому он знает это не хуже вас[112]. Теперь о главном.

Остановимся на наиболее часто используемых схемах мошенничества через электронную почту и мерах, которые помогут Вам не стать их жертвами.

1. Сообщение о том, что Вы выиграли в лотерею, которая проводилась в Интернете среди электронных адресов.

Рекомендации. Удалите это письмо из Вашего почтового ящика.

Помните!!!

- Вручение призов происходит только напрямую. Если вы купили билет, проверили результаты по окончании тиража и считаете, что вы победитель, тогда вам надо обратиться напрямую к официальному представителю лотереи, который запустит процедуру получения приза. На каждом билете лотереи мелким шрифтом написано, что делать, если вы стали победителем, следуйте этим шагам. Если вы купили билет онлайн, войдите в свою учётную запись, после чего вы увидите, что выигрыш уже зачислен на ваш баланс, либо вы обнаружите сообщение о том, что вам нужно начать официальный процесс получения приза[113].
- *Участвовали ли вы в лотерее?* Если вы получили письмо по почте, телефонный звонок либо электронное письмо, в котором говорится о том, что вы выиграли приз в лотерее, и вы считаете его подлинным, подумайте о том, принимали ли вы участие в данной конкретной лотерее, если нет, то вы и не могли выиграть приз. Лотерейные мошенники будут утверждать, что кто-то выбрал вас как победителя либо что вы были выбраны случайным образом, но помните, что лотерея так не работает, следовательно, всё, что вам говорят преступники, - ложь[114].

➢ Получив электронное письмо либо письмо по почте о том, что вы выиграли приз в лотерею, посмотрите внимательно на его содержание с целью избежать любых изъянов. Если вы думаете, что письмо настоящее, посмотрите внимательно, часто мошенники используют названия несуществующих лотерейных организаций. Также проверьте письмо на наличие любых грамматических и орфографических ошибок, как это приведено в примере электронного письма, так как мошенники, не владеющие русским языком, часто делают подобные ошибки[115].

➢ Необходимо понять, что организаторы лотереи так просто не сообщают по электронному адресу о каком-либо выигрыше, не имеют права делать какую-либо доплату за продолжение участия в ней.

2. Обращение какого-либо лица с сообщением о смерти дальнего Вашего родственника, который якобы оставил большое наследство и, чтобы это наследство оформить на Вас, требуется оплатить какую-либо сумму[116].

Рекомендации.

➢ Не паниковать. Если Вы не уверены, что информация «липовая», то лучше всего выяснить, есть ли у вас родственник, о котором пишется в письме.

➢ Знать всех своих близких или дальних родственников и опять же не верить никаким адвокатам, которые требуют у Вас деньги на активацию счета Вашего умершего родственника.

3. Правдоподобные письма от якобы администрации того или иного ресурса с просьбой передать данные аккаунта для входа и устранения некоторых ошибок.

4. Письмо с сайта объявлений, которое просит пройти по ссылке для обновления поданного Вами объявления, хотя Вы вроде никакого объявления и не подавали.

5. Письмо о том, что Вы зарегистрировались на каком-то ресурсе и Вам присылают данные аккаунта, хотя Вы там не регистрировались.

6. Письмо с ответом на объявление работы, которое Вы не подавали, но очень заинтересованы в предложении.

7. Странное и очень правдоподобное обращение к Вам с предложением о сотрудничестве или знакомстве, при котором Вас просят пройти по ссылке.

8. Сообщение с картинкой, казалось бы безобидной, но содержащей вредоносный код, крадущий Ваши пароли.

9. Странная рассылка, которая предлагает Вам отписаться от нее и пройти по определенной ссылке отказа от рассылки[117].

Рекомендации.

1. Твердо, четко и уверенно осознавать тот факт, что Вы знаете, откуда, и, почему оно пришло!

2. Понимать, что в любой ссылке, в любом рисунке может оказаться вредоносный код, который может навредить Вашему компьютеру либо Вам, воруя пароли.

3. Знать, что ни один из уважающих себя ресурсов в Интернете не будет идти против своих правил, которые Вы должны прочесть обязательно. Признайтесь, что Вы никогда не читаете правила, когда где-либо регистрируетесь. А там как раз может быть написано о том, что, регистрируясь, Вы соглашаетесь на их рассылки. Так что будьте внимательны и к этому, читайте правила обязательно перед регистрацией.

4. Знать, что ни в коем случае нельзя подчиняться тому или иному лицу, просящему Вас о чем-либо, даже о таком маленьком одолжении, как кликнуть по ссылке или открыть рисунок, тем более перечислить маленькую сумму.

5. Понимать, что для того, чтобы написать Вам письмо с обращением к Вам по имени, не обязательно знать Ваш электронный адрес. Все данные, которые Вы ввели при создании электронного адреса, видны абсолютно всем. Поэтому Вы не должны удивляться, откуда они знают Ваше имя, фамилию или отчество.

6. Регистрируясь на Интернет-ресурсах, обязательно запишите его в блокнот (в случае, если у Вас плохая память или Вы не любите читать правила ресурсов), чтобы потом проверить, регистрировались ли Вы на самом деле там[118].

Вопросы и задания для самоконтроля

1. *Что такое финансовая пирамида?*
2. *Какие отличительные особенности (признаки) характерны для финансовых пирамид?*
3. *Перечислите основные виды финансовых пирамид.*
4. *Принципиальное отличие финансовой пирамиды от реального бизнес-проекта.*
5. *Назовите основные разновидности мобильного мошенничества.*
6. *Какие действия необходимо предпринять, если Вам позвонили и сообщили о выигрыше в лотерею, в которой вы не участвовали?*
7. *Что необходимо предпринять, если Вам отправили SMS-сообщение и сообщили о выигрыше в лотерею, в которой вы не участвовали?*
8. *Назовите основные виды мошенничества через электронную почту.*
9. *Какие действия необходимо предпринять, если на электронный почтовый адрес пришло письмо от неизвестного о том, что вам досталось огромное состояние в наследство от родственников за границей, о которых вы никогда не слышали?*
10. *Что необходимо предпринять, если вы получили письмо, в котором от имени вашего банка просят изменить учетные записи или подтвердить логин и пароль?*

ЛИТЕРАТУРА

1. Как защититься от мобильного мошенничества? http://www.kurgan.rt.ru/mobile/mobile_fraud/howto_protect
2. Электронная почта как средство мошенничества и обмана пользователей Интернета: http://inetpolice.ru/news/a-16.html
3. Лотерейный обман, мошенники, афёра: http://ru.euro-jackpot.net/moshenniki.asp
4. О развитии программ финансовой грамотности в государствах – участниках ЕврАзЭС: http://www.evrazes.com/docs/view/615
5. Стахович Л.В. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики: http://ecsocman.hse.ru/text/33372918/
6. Как с удовольствием вести учет личных финансов? Елена Маташ: http://soft.mail.ru/article_page.php?id=323
7. Несколько рекомендаций для тех, кто хочет вести учет личных финансов: http://www.changes.biz/neskolko-rekomendatsiy-dlya-teh-kto-hochet-vesti-uchet-lichnyih-finansov.html
8. Ведение семейного бюджета. Пример того, как и где вести учет семейного бюджета: http://www.myrouble.ru/kak-i-gde-vesti-semejnyj-byudzhet/
9. Как сэкономить деньги — 33 способа как сэкономить деньги: http://blog.in-vesto.ru/money/33-sposoba-kak-sekonomit-dengi.html
10. Как научиться экономить деньги, бюджет?: http://www.centr-sovetov.ru/14-kak_nauchitsja_ekonomit_dengi_bjudzhet.html
11. Кредитные бюро. Брошюра: http: // www.library.ualiberty.com/85/88/304/download
12. Кредитная история – важность положительной кредитной истории: http://випкредитсервис.рф/kreditnaya-istoriya
13. Значение положительной и плохой кредитной истории. Национальное бюро кредитных историй (НБКИ): http://timesnet.ru/credit/3658/
14. Жуков Е.Ф. Общая теория денег и кредита. М.: Банки и биржи; Юнити, 1999. 359 с.
15. Ковалев В.В. Управление финансами. М.: Финансы и статистика; Пресс, 1999. 512 с.

16. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 1998. 430 с.
17. Банки и банковские операции: учеб. для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др.; под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996.
19. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 1998.
20. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования №7-12/47. М.: ППКВЦ "Териквест", 1994.
21. Станиславчик Е.Н. Бизнес-план: Финансовый анализ инвестиционного проекта. М.: Ось – 89, 2000.
22. Бондаренко Л.Д. Финансы, денежное обращение и кредит. Раздел «Кредитование и его формы»: метод. указания и задания к практ. занятиям. Новосибирск: НГАС, 1996.
23. Вигман С.А. Финансы, деньги, кредит в вопросах и ответах. М. 2005.
24. Деньги и финансовые институты / под ред. И.Т. Балабанова. СПб, 2000.
25. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М: ВЛАДОС, 1994.
26. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг: учебник для вузов. М.: ОАО «Изд-во “Экономика”», 1999.
27. Быков В.А. Электронный бизнес и безопасность. М.: Радио и связь, 2000.
28. Гагин А. Технология работы в глобальных общедоступных сетях. М.: Jet Infosystems, 1996/
29. Галкин С.Е. Бизнес в Интернет. М: Центр, 1998.
30. Гуров Г.Г. Интернет для бизнеса. М., 1997.
31. Закарян И., Филатов И. Интернет как инструмент для финансовых инвестиций. СПб.: БХВ – Санкт-Петербург, 1999.
32. Принцип электронного бизнеса / пер. В. Рубцова, М.В. Грачева. – М.: Изд-во: Открытые системы, 2001.
33. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / пер. с англ; гл. ред. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
34. Савенок В.С. Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости. СПб.: Питер, 2006. 160 с.

35. Чернов А.Ю. Личные финансы: доходы и расходы семейного бюджета. М.: Перспектива, 1995. 176 с.

36. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р. Режим доступа: http://www.intelros.ru /subject/ross_rasput/2026-koncepcija-dolgosrochnogo-socialno.html.-25.11.2011.

37. Бюджетное послание Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 годах от 9 марта 2007 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 23.06.2008)
Режим доступа:
http://www.minfin.ru/ru/reservefund/legalframework/index.php?id4=5807. -(25.11.2011).

38. Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р. Режим доступа: http://www.fcsm.ru/ru/press/russia2020/strategy2020/ -25.11.2011.

39. Концепция создания международного финансового центра в России [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 №2043-р. Режим доступа:
http://www.economy.gov.ru/minec/activity/ sections/finances/creation/conceptmfc. (25.11.2011).

40. Хикматов У.С. Микрофинансовый сектор и развитие малого предпринимательства в Республике Таджикистан. Душанбе: Ирфон, 2010. 185 с.

41. Хикматов У.С. Внедрение депозитных услуг микрофинансовыми организациями: анализ существующих условий // Вестник КРСУ. 2011. Т.11. № 5. С. 112–115.

42. Программа «Финансовая культура и безопасность граждан России»: http://dengipedia.ru

43. Финансовая грамотность. Материал из Википедии — свободной энциклопедии: http://ru.wikipedia.org

44. Словарь банковских терминов: http://www.banki.ru/ wikibank/finansovaya_gramotnost/

45. Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline: http://www.treasury.gov/offices/domestic-finance/financial-institution/fin-education/docs/PACFL_ANNUAL_REPORT_l-16-09.pdf

46. National Standards in K– 12 Personal Finance Education / With Benchmarks, Knowledge Statements, and Glossary, 2007.

47. Goodbye to Complacency / Financial Literacy Education in the U. S. 2000–2005.

48. Проект ОЭСР по вопросам финансового образования: http://www.oecd.org/dataoecd/61/47/46238943.pdf

49. Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. М., 2008.

50. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. М., 2009.

51. Гилевич. И. Финансовая грамотность как основа финансовой независимости: http://www.nbrb.by/bv/narch/534/8.pdf

52. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения:
http://www.abbanks.by/about/fin_gramotn_gurnalisty/fin_gram_st.pdf

53. Программа «Финансовая культура и безопасность граждан России»: http://dengipedia.ru

54. Концепция Национальной программы по повышению уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации: http://www.narfu.ru/sf/sevgi/aflatoun/docs/koncept.doc

55. Финансовая грамотность» – новый предмет российских школьников: http://www.eduhelp.info/page/finansovaja-gramotnost-novyj-predmet-rossijskih-shkolnikov

56. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения:
http://www.abbanks.by/about/fin_gramotn_gurnalisty/fin_gram_st.pdf

57. Стахович Л.В. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики: http://ecsocman.hse.ru/text/33372918/

58. Барышников С. Что такое личные финансы? http://article.klandaic.com/index.php?id=68

59. Банковское дело. Краткий курс: учебное пособие [А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили]. Второе издание, переработанное и дополненное. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 16.

60. Руководство по финансовой грамотности для начинающих предпринимателей / Ассоциация микрофинансовых Организаций. Бишкек, 2014. С. 23.

61. Банковское дело: учебник/ О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева и др.; под ред. О.И. Лаврушина. – 8-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. С. 701.

62. Государственная программа по увеличению доли безналичных платежей и расчетов в Кыргызской Республике на 2012–2017 годы:
http://www.nbkr.kg/contout.jsp?item=106&lang=RUS&material=31636
63. Понятие пластиковых карточек и их виды: http://www.bankswork.ru/banks-627-3.html
64. http://www.sberegai-dengi.com

Нормативные правовые акты НБКР по банковскому регулированию

1. Положение о минимальных требованиях по управлению кредитным риском в коммерческих банках и других финансово-кредитных учреждениях, лицензируемых Национальным банком Кыргызской Республики. Пост. Правления НБКР №45/16 от 27.11.13 г.
2. Инструкция «Об ограничениях кредитования». Пост. Правления НБКР №24/4 от 16.11.12г.
3. Временные правила о кредитовании (овердрафте) по банковским платежным картам. Пост. Правления НБКР №41/10 от 31.10.12 г.
4. О требованиях к банкам и иным финансово-кредитным учреждениям, лицензируемым и регулируемым Национальным банком Кыргызской Республики при выдаче кредитов клиентам-физическим лицам. Пост. Правления НБКР (изм. №41/9 от 31.10.12 г.).
5. Положение «О минимальных требованиях по управлению рисками в банках Кыргызской Республики». Пост. Правления НБКР №36/10 от 29.12.04г., №43/1 от 16.11.12 г.
6. Инструкция по работе с банковскими счетами, счетами по вкладам (депозитам). Пост. Правления НБКР №41/12 от 31.10.12 г.
7. Положение «Об отдельных сделках/операциях коммерческих банков и микрофинансовых компаний Кыргызской Республики с недвижимостью». Пост. Правления НБКР №39/7 от 23.10.13 г.
8. Методические указания по ведению базы данных об обязательствах банка перед вкладчиками. Пост. Комитета по надзору НБКР №9/6 от 22.03.13 г.
9. Положение «О расчете эффективной процентной ставки при распространении информации о размере вознаграждения

по банковским услугам». Пост. Правления НБКР №51/3 от 27.12.12 г.

10. Положение «О минимальных требованиях по управлению кредитным риском в микрофинансовых организациях, не привлекающих вклады (депозиты)». Пост. Правления НБКР №45/16 от 27.11.13г.

11. Положение о безналичных расчетах в Кыргызской Республике. Постановление Правительства КР и Правления НБКР №773/30/8 от 09.09.2005 г.

12. О сроках прохождения платежей в платежной системе КР и об ответственности за нарушение сроков их прохождения. Постановление Правительства КР и Правления НБКР №144/1/6 от 11.03.2004 г.

13. Политика по надзору за платежной системой КР Постановление Правления НБКР №7/8 от 23.03.2006г.

14. Положение о банковских идентификационных кодах участников платежной системы Кыргызской Республики Постановление Правления НБКР №26/5 от 23.10.2004 г.

15. Положение о банковских платежных картах в Кыргызской Республике. Постановление Правления НБКР №41/7 от 14.10. 2009 г.

16. Правила осуществления денежных переводов по системам денежных переводов в Кыргызской Республике. Постановление Правления НБКР № 34/4 от 17.08.2012 г.

17. Положение об основных требованиях к деятельности коммерческих банков при заключении агентского договора по предоставлению банковских розничных услуг Постановление Правления НБКР №32/5 от 28.08.2013г.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Проект ОЭСР по вопросам финансового образования: http://www.oecd.org/dataoecd/61/47/46238943.pdf
[2]http://www.buffett.ru/investments/?!D=4245
[3] Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. М., 2008.
[4] Компетенция – это способность применять знания, умения, успешно действовать на основе практического опыта при решении задач общего рода, также в определенной широкой области.
[5] Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. М. 2009: http://www.narfu.ru/sf/sevgi/aflatoun/docs/koncept.doc
[6]Гилевич. И. Финансовая грамотность как основа финансовой независимости. http://www.nbrb.by/bv/narch/534/8.pdf
[7]Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения. http://www.abbanks.by/about/ fin_gramotn_gurnalisty/fin_gram_st.pdf
[8] Там же.
[9] Там же.
[10] О развитии программ финансовой грамотности в государствах – участниках ЕврАзЭС: http://www.evrazes.com/docs/view/615
[11]Программа «Финансовая культура и безопасность граждан России»: http://dengipedia.ru
[12] Концепция Национальной программы по повышению уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации: http://www.narfu.ru/sf/sevgi/aflatoun/docs/koncept.doc
[13] Финансовая грамотность» - новый предмет российских школьников. http://www.eduhelp.info/page /finansovaja-gramotnost-novyj-predmet-rossijskih-shkolnikov
[14] О развитии программ финансовой грамотности в государствах – участниках ЕврАзЭС: http://www.evrazes.com/docs/view/615
[15]Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения. http://www.abbanks.by/about/fin_gramotn_gurnalisty/fin_gram_st.pdf
[16]О развитии программ финансовой грамотности в государствах – участниках ЕврАзЭС: http://www.evrazes.com/docs/view/615
[17] Там же.
[18] Там же.
[19] Там же.
[20] Более подробно см. официальный сайт ЗАО «ФИНКА Банк»: http://www.FINCA.kg
[21]Стахович Л.В. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики. http://ecsocman.hse.ru/text/33372918/
[22] Там же.
[23]Барышников С. Что такое личные финансы? http://article.klandaic.com/index.php?id=68
[24] Личные финансы. Понятие. http://youradvance.net/
[25] В данном примере, условно 1долл. США = 50 сом.
[26] Азрилиян А. Большой бухгалтерский словарь: http://vocable.ru/dictionary/98

[27] Закон Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республики» от 29 июля 1997 № 60, и последующими изменениями. http://www.nbkr.kg

[28] Банковское дело. Краткий курс: учебное пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 16.

[29] Закон Кыргызской Республики «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике» (В редакции Закона КР от 126 апреля 2013 года № 60) г. Бишкек от 23 июля 2002 года № 124. http://www.amfi.kg

[30] Закон Кыргызской Республики «О кредитных союзах» (В редакции Закона КР 26 апреля 2013 года № 60) г. Бишкек от 28 октября 1999 года № 117. http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=49

[31] Закон Кыргызской Республики «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике» (В редакции Закона КР от 26 апреля 2013 года № 60) г. Бишкек от 23 июля 2002 года N 124. http://www.amfi.kg

[32] Закон Кыргызской Республики «О кредитных союзах» (В редакции Закона КР от 26 апреля 2013 года № 60) г. Бишкек от 28 октября 1999 года № 117. http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=49

[33] Закон Кыргызской Республики «О залоге» Статья 28. Ломбарды. от 12 марта 2005 года № 49. (В редакции Закона КР от 10 октября 2012 года № 170). http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=54&lang=RUS

[34] Руководство по финансовой грамотности для начинающих предпринимателей / Ассоциация микрофинансовых организаций. Бишкек, 2014. С. 23.

[35] Закон Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» (В редакции Закона КР от 26 мая 2009 года № 172). http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=41&lang=RUS

[36] Надежность и рейтинг банка. http://www.tribuna.ru/publications/kakoi-bank-vybrat.html

[37] Критерии выбора банка. http://bank-kredit24.ru/kriterii-vyibora-banka.html

[38] Методы расчета процентов по кредиту http://www.kurgan-city.ru

[39] Авторская интерпретация.

[40] Методы расчета процентов по кредиту http://www.kurgan-city.ru

[41] Там же.

[42] В зависимости от сельхозкультуры данный период может варьироваться.

[43] Также возможен вариант (если ФКУ одобрило такой график) при котором, заемщик выплачивает весь остаток кредита и все начисленные проценты единым платежом в конце срока кредита.

[44]Кредитные бюро. Брошюра. http://www.library.ualiberty.com/85/88/304/download

[45] Значение положительной и плохой кредитной истории / Национальное бюро кредитных историй (НБКИ). http://timesnet.ru/credit/3658/

[46] Ваша кредитная история. http://www.ishenim.kg/menu_cit/u_credit_hist/

[47] Там же.

[48] Там же.

[49] Там же.

[50] Там же.

[51] Там же.

[52] В соответствии с требованием НБКР указание в кредитных договорах размера годовой эффективной процентной ставки является обязательным для всех ФКУ.

[53]Положение о минимальных требованиях по управлению кредитным риском в микрофинансовых организациях, не привлекающих вклады (депозиты). Утвер-

ждено постановлением Правления НБКР № 35\14 от «25» сентября 2013 г. http://www.nbkr.kg/contout.jsp?item=2145&lang=RUS&material=43673

[54]Там же.

[55] Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 8 мая 1996 года № 15 (Часть I) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 14.03.2014 г.). Статья 343. Договор поручительства (гарантия).
http://online.adviser.kg/Document/?link_id=1000864065

[56] Там же.

[57] Там же.

[58] Там же.

[59]http://ru.wikipedia.org

[60] Так, за 2012 год различными группами людей, лидерами неправительственных организаций, политическими партиями и другими общественными формированиями проведено 726 митингов: политического характера – 316, социально-экономического и бытового характера – 410, из них с перекрытием дорог – 24. Ссылка на новость: http://www.knews.kg/action/26701/

[61] Источник: газета «Кыргыз туусу» № 32 от 27.04.2012. С. 10.

[62] Как правильно взять кредит? http://finca.kg/index.php/po-umolchaniyu/22-finansovaya-gramotnost/338-kak-pravilno-vzyat-kredit

[63] Эксперт: «В ряде случаев за митингами заемщиков стоят недобросовестные плательщики». Ссылка на новость: http://www.knews.kg/econom/22296/

[64] Также существуют банковские операции, которые не предусматривают открытие банковского счета, к которым, например, относятся денежные переводы физических лиц.

[65] Инструкция НБКР по работе с банковскими счетами, счетами по вкладам (депозитам). №41/12 от 31.10.2012 http://www.nbkr.kg/printver.jsp?item=103&lang=RUS&material=35023

[66]Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 5 января 1998 года № 1 (Часть II) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 14.03.2014 г.). Статья 760. Договор банковского счета.

[67] Там же.

[68]Закон Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в КР» от 29 июля 1997 года № 60 (В редакции Законов КР от 26 мая 2009 года № 167, 26 мая 2009 года « 172), Закон КР «О защите банковских вкладов (депозитов) от 7 мая 2008 года № 78 (В редакции Законов КР от 3 марта 2010 года № 42). http://www.nbkr.kg

[69] Временная инструкция по работе с депозитами от 19 февраля 2003 года № 4/4 (В редакции постановления Правления НБКР от 16 октября 2006 года № 30/2). http://www.nbkr.kg

[70] Закон Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)». (В редакции Законов КР от 3 марта 2010 года № 42).

[71] Инструкция по работе с депозитами (изменения и дополнения утверждены постановлением Правления НБКР № 3/9 от 24.02.2010 г.). http://www.nbkr.kg

[72] Банковский счет. http://demirbank.kg/ru/retail-bank-account.html

[73] Буевич С.Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Уч. пособие и практикум. М.: Экономистъ. 2006. Homofaber. С. 16-17.

[74] Там же.

[75] Учет процентов по депозитным операциям.
http://academout.ru/referates/bank1/07a.php

[76] Буевич С.Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Уч. пособие и практикум. М.: Экономистъ. 2006. Homofaber. С. 16-17.
[77]В Кыргызстане депозиты населения защищены государством, в лице Агентства по защите депозитов Кыргызской Республики, которое было создано Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 18 июля 2008 года № 387. Кроме того, в стране действует Закон Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)» который, вступил в силу 13 августа 2008 г.
[78] Закон Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)». (В редакции Законов КР от 4.07.2013, № 113) г. Бишкек, от 7.05.2008, № 78. http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1200&lang=RUS
[79] Там же.
[80] Там же.
[81] Завалеев В. Пластиковая карточка как платежный инструмент (основные понятия). Центр Информационных Технологий. http://citforum.ru/marketing/articles/art_8.shtml
[82] Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева и др; Под ред. О.И. Лаврушина. – 8-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. С. 701.
[83] Государственная программа по увеличению доли безналичных платежей и расчетов в Кыргызской Республике на 2012-2017 годы. http://www.nbkr.kg/contout.jsp?item=106&lang=RUS&material=31636
[84] Новый вид мошенничества в Турции. http://www.optimabank.kg/ru/news/28-small-business/credit-cards35.html
[85] Официальный сайт ОАО «Оптима Банк» http://www.optimabank.kg/ru/corporates/credit-cards/fraud-safe.html
[86] Понятие пластиковых карточек и их виды. http://www.bankswork.ru/banks-627-3.html
[87]http://ru.wikipedia.org
[88]Первый в мире банкомат был установлен ровно 46 лет назад. Подробнее: http://www.plusworld.ru/daily/perviy-v-mire-bankomat-bil-ustanovlen-rovno-46-let-nazad/
[89] Там же.
[90] Там же.
[91]Там же.
[92] Сьюзан Адамс: «Малоизвестные изобретатели, изменившие мир: Джеймс Гудфеллоу — Банкомат». Forbes.ua, 24.10.2013.
[93] За последние 6 лет количество банкоматов в Кыргызстане увеличилось более чем в 8,5 раз Ссылка на новость: http://www.knews.kg/econom/40930/
[94] Банкомат: понятие, виды, преимущества. http://oksky.ru/articles/bankomat-ponyatie-vidy-preimushchestva
[95] Интернет-банкинг. http://infobank.by/1307/default.aspx
[96] Финансовая пирамида. http://ru.wikipedia.org
[97] Там же.
[98] Пирамида (мошенничество). http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1094937
[99] Повадки финансовых пирамид. http://www.sravni.ru/novost/2011/2/3/povadki-finansovyh-piramid/
[100100] Финансовая пирамида. http://ru.wikipedia.org
[101] Там же.
[102] Повадки финансовых пирамид. http://www.sravni.ru/novost/2011/2/3/povadki-finansovyh-piramid/

[103] Об этом свидетельствовал баннер, установленный на пересечении улиц Киевская и Тыныстанова, который предлагал принять участие в новой финансовой пирамиде «МММ-2011», организованной российским предпринимателем Сергеем Мавроди. Финансовые пирамиды и финансовые мошенничества: как защитить себя от обмана.
http://www.senti.kg/index.php?option=com_content&task=view&id=268&Itemid=64
[104]Это является прямым нарушением пункта 1 статьи 2 Закона Кыргызской Республики «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике». В данной статье установлено, что лица, не имеющие соответствующей лицензии Национального (Центрального) банка Кыргызской Республики, не имеют право принимать депозиты и использовать в своем наименовании термин «депозит».
[105] Депозиты за январь-сентябрь 2013 года.
http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1479&lang=RUS
[106] АФЕРА!!! "БИСЕРНАЯ ПИРАМИДА". Клиенты могли закупить бисер на неограниченную сумму. http://ingushetiyaru.org/news/3671/
[107] QNet. http://lurkmore.to/QNet
[108] Там же.
[109] Финансовые пирамиды и финансовые мошенничества: как защитить себя от обмана. http://otziva.ru/index.php-option=com_content&task=view&id=268&Itemid=64.htm
[110] Миллиард пользователей мобильного банкинга к 2017 г. Журнал «ПЛАС» № 2 (189) '2013 стр. 58.
[111]http://www.for.kg/news-234079-ru.html
[112]Электронная почта как средство мошенничества и обмана пользователей интернета http://inetpolice.ru/news/a-16.html
[113] Лотерейный обман, мошенники, афёра. http://ru.euro-jackpot.net/moshenniki.asp
[114] Там же.
[115] Там же.
[116] Там же.
[117] Электронная почта как средство мошенничества и обмана пользователей интернета http://inetpolice.ru/ news/print-16.html
[118] Там же.

Хикматов Умеджон Сафаралиевич
Койчуева Мерим Тураровна

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Компьютерная верстка *Ю.Ю. Юдаковой*

Подписано в печать 02.04.2015.
Формат 60x84 $^{1}/_{16}$.
Объем 10,25 п. л. Заказ № 52. Тираж 200.

Отпечатано в типографии КРСУ
720048, Бишкек, ул. Горького, 2.

ISBN 978-9967-19-113-6

