

ПЕРМСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

Т. В. Александрова, Г. Г. Модорская

## ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Т. В. Александрова, Г. Г. Модорская

## **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ**

*Допущено методическим советом  
Пермского государственного национального  
исследовательского университета в качестве  
учебного пособия для студентов всех направлений  
подготовки и специальностей, изучающих  
дисциплину «Финансовая грамотность»*



Пермь 2022

УДК 159.9(075.8)

ББК 88.37я7

А465

**Александрова Т. В.**

А465 Финансовая грамотность [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. В. Александрова, Г. Г. Модорская ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2022. – 3,71 Мб ; 191 с. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/aleksandrova-modorskaja-finansovaya-gramotnos.pdf>. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-5-7944-3773-7

Финансовая грамотность – учебное пособие для студентов всех форм обучения, обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата. Предназначено для подготовки к практическим занятиям, к текущим и итоговым контрольным мероприятиям по курсу, а также для самообразования обучающихся и реализации их индивидуальной образовательной траектории.

Составлено в соответствии с ФГОС и СУОС по направлениям подготовки студентов бакалавриата УМК дисциплины «Финансовая грамотность».

**УДК 159.9(075.8)**

**ББК 88.37я7**

*Издается по решению ученого совета экономического факультета  
Пермского государственного национального исследовательского университета*

*Рецензенты:* департамент экономических, финансовых и бухгалтерских экспертиз Пермской торгово-промышленной палаты (директор департамента, канд. экон. наук **Д. В. Орлов**);

профессор кафедры экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», д-р экон. наук, доцент **М. С. Оборин**

ISBN 978-5-7944-3773-7

© ПГНИУ, 2022

© Александрова Т. В., Модорская Г. Г., 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	4
<b>РАЗДЕЛ 1. Основы принятия финансовых решений</b> .....	8
1.1. Понятие и виды финансовых решений. Модели принятия финансовых решений .....	8
1.2. Влияние поведенческих эффектов на принятие финансовых решений .....	13
1.3. Благополучие как жизненная ценность человека .....	20
1.4. Матрица анализа финансового благополучия .....	24
<b>РАЗДЕЛ 2. Личный бюджет и финансовое планирование</b> .....	29
2.1. Понятие и структура личного бюджета .....	29
2.2. Финансовые организации, влияющие на формирование личного бюджета .....	36
2.3. Личные сбережения и инвестиции .....	41
2.4. Финансовое планирование личных доходов и расходов .....	49
2.5. Основы инвестиционных расчетов .....	70
2.6. Финансовые инструменты для управления личными финансами .....	87
2.7. Правила финансовой безопасности .....	102
<b>РАЗДЕЛ 3. Создание собственного бизнеса как способ повышения личного финансового благополучия</b> ...	109
3.1. Понятие и виды предпринимательской деятельности .....	109
3.2. Понятие и классификация предпринимательских рисков ..	115
3.3. Расходы и доходы, связанные с ведением бизнеса .....	121
3.4. Бизнес-план как инструмент прогнозирования результатов функционирования бизнеса .....	134
3.5. Определение объема безубыточной бизнес-деятельности.	142
3.6. Ответственность за результаты ведения предпринимательской деятельности. Защита прав потребителей .....	147
<b>ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ</b> .....	161
<b>ГЛОССАРИЙ</b> .....	171
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	187

## ВВЕДЕНИЕ

Современное общество стремительно развивается во всех сферах. Изменения происходят и в финансовой области, которая в настоящее время стремится соответствовать всем последним достижениям общественного прогресса. В сложившихся условиях главное – не просто научить студентов действовать по заданному алгоритму (что тоже важно при решении многих финансовых задач), а сформировать метапредметное умение грамотно ориентироваться в окружающем финансовом пространстве, оценивать альтернативные варианты решения финансовых проблем и находить оптимальный вариант в конкретных жизненных обстоятельствах [11]. Не менее важным становится также формирование ответственного отношения к принимаемым на себя финансовым обязательствам и умение сопоставлять свое финансовое поведение с правовыми и морально-этическими нормами государства и общества.

В рамках учебного пособия освещается широкий круг вопросов, посвященных основам финансовой грамотности. В процессе изучения дисциплины студенты приобретут и углубят свои знания по актуальным вопросам управления личными финансами в современных условиях развития экономики России, ознакомятся с основами банковского кредитования, страхования, налогообложения физических лиц, овладеют навыками по решению конкретных вопросов в области формирования сбережений и открытия собственного бизнеса. Соответствует актуальным требованиям ГОС высшего образования и СУОС ФГАОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет, а также УМК «Финансовая грамотность». Предназначено для студентов образовательных учреждений, обучающихся по всем направлениям обучения бакалавриата, а также для лиц, интересующихся вопросами повышения финансовой грамотности.

**Целью** данного учебного пособия является формирование грамотной субъектной позиции обучающегося как способности эффективно анализировать и решать практические финансовые задачи для достижения и повышения личного материального благополучия.

### Основные задачи учебного пособия:

- дать представление о модели принятия финансовых решений, рассмотреть основные виды поведенческих эффектов, которые влияют на выбор человека в процессе поиска решения;
- сформировать познания об основах материального благосостояния человека и правилах его достижения, дать рекомендации по проведению анализа личного финансового благосостояния, формированию личных финансовых целей и выбору способов для их своевременной реализации;
- рассмотреть структуру и способы балансировки личного финансового бюджета; представить систему принципов и действий, составляющих основу успешного финансового планирования личной жизни;
- обосновать необходимость инвестирования личных финансовых сбережений с целью повышения уровня материального благосостояния; представить методические подходы к оценке инвестиционных доходов и сформировать навыки их применения в конкретных финансовых ситуациях;
- дать представление о предпринимательской деятельности и ее роли в повышении финансового благосостояния человека, рассмотреть особенности ведения собственного бизнеса;
- представить структуру бизнес-плана создания собственного бизнеса, изложить характеристику его основных разделов и показателей; сформировать навыки разработки бизнес-плана открытия собственного дела;
- охарактеризовать финансовые риски, сопровождающие функционирование собственного бизнеса, ознакомить с видами ответственности предпринимателя за результаты ведения собственного бизнеса;
- изложить сведения об основных организациях, влияющих на уровень личного финансового благосостояния, размер личного финансового бюджета и предпринимательского дохода;
- дать представление о возможности и целесообразности применения методов финансового управления в процессе формирования и повышения личного финансового благосостояния.

Учебное пособие поможет студентам сформировать научное представление об управлении личными и семейными финансами. В нем рассмотрены модель, типы и особенности принятия финансовых решений; основы формирования личного материального благосостояния; матрица анализа личного финансового благосостояния; структура личного бюджета и принципы его ведения; систематизированы подходы к постановке

личных финансовых целей и балансировке личного финансового бюджета; представлены правила успешного финансового планирования; раскрыты финансовые особенности ведения собственного бизнеса; представлена методика определения дохода от инвестирования личных финансовых сбережений; рассмотрены виды рисков и формы ответственности предпринимателя, извлекающего доход собственного бизнеса в целях повышения личного финансового благосостояния.

Учебное пособие рекомендуется студентам всех форм обучения, обучающимся по программам бакалавриата, для самостоятельной работы над темами и по вопросам курса, для построения индивидуальных образовательных траекторий, а также для подготовки к практическим занятиям, выполнения текущих и итоговых контрольных мероприятий.

В результате освоения дисциплины «Финансовая грамотность» будущий бакалавр должен сформировать следующие компетенции:

- Учитывать базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике при принятии экономических решений;
- Использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- Использовать финансовые инструменты для управления личными финансами (бюджетом), контролировать собственные экономические и финансовые риски;
- Применять методы личного экономического и финансового планирования для достижения финансовых целей.

А также должен:

**Знать:**

- теоретические принципы функционирования современной экономики, основы функционирования собственного бизнеса, способы участия государства в формировании личного благосостояния граждан; основные понятия и концепции в сфере сбережения и инвестирования; понятие личных финансов (личного бюджета) и их структуру, роль личных финансов в формировании финансового благосостояния, способы ведения личного бюджета и риски его невыполнения; методы финансового планирования личных доходов и расходов и особенности формирования личных финансовых целей.

**Уметь:**

- взаимодействовать с государственными и частными структурами в процессе получения финансовых услуг, реализации финансовых прав и ведения собственного бизнеса; уметь проводить инвестиционные расчеты; определять расходы и доходы для составления личного бюджета, выбирать финансовые инструменты для повышения доходности и снижения рисков личного бюджета; планировать и балансировать личный финансовый бюджет в краткосрочном и долгосрочном периоде.

**Владеть:**

- навыками принятия экономических решений в сфере ведения бизнеса для повышения личных доходов; навыками принятия финансовых решений, направленных на повышение личного благосостояния; навыками управления личными финансами (бюджетом) с использованием различных финансовых инструментов и минимизацией собственных рисков; навыками разработки и корректировки личного финансового плана в различных жизненных обстоятельствах.



## РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

### *1.1. Понятие и виды финансовых решений. Модели принятия финансовых решений*

Практическое решение вопросов, связанных с формированием и распределением личных финансов всегда связано с тем, как конкретный человек обосновывает и принимает решение, касающееся реализации его финансовых интересов. Именно человеческий фактор (то есть ошибочное решение человека) – наиболее частая причина финансовых убытков, упущенной выгоды, несвоевременного достижения поставленной финансовой цели, невозможности улучшения материального благосостояния.

Финансовые решения, касающиеся благосостояния отдельного человека, относятся к разновидности управленческих решений [26, 31]. Они характеризуются следующими признаками:

- Целевая направленность представляет собой ориентацию на достижение цели или системы целей;
- Обоснованность характеризуется наличием информации о состоянии ситуации или объекта (субъекта), в отношении которых нужно принять решение;
- Альтернативность означает наличие вариантов выбора решения;
- Адресность представляет собой ориентированность на какой-либо объект или какого-либо субъекта;
- Согласованность означает, что все новые решения должны обладать связью с ранее принятыми (сопутствующими) решениями;
- Правомочность представляет собой соответствие правилам, нормам, полномочиям, предусмотренным в данной ситуации;
- Своевременность, то есть принятие решений ровно в указанный срок, ни раньше и ни позже определенного времени.

Понятие финансового решения в общем трактуют как обдуманый умысел, потребность действия на основе осознания и определения финансовой цели и путей ее достижения в случае возникновения определенной проблемы в сфере формирования доходов и осуществления расходов [45].

Финансовые решения принимаются в самых разнообразных сферах жизнедеятельности человека. Особенности принятия финансового решения, методы разработки решения и ожидаемый эффект от его практического применения зависят от того, к какой типовой группе относится данное решение.

Существует большое количество различных авторских классификаций финансовых решений, которые больше применимы в сфере корпора-

тивного и государственного сектора экономики и мало подходят для использования в личной и семейной жизни человека. Для сферы личных финансов представляет интерес классификация финансовых решений, построенная по модели **S.O.F.I.A.** [23], в соответствии с которой человек в своей повседневной жизни имеет дело с решениями следующих типов:

- стратегические (или решения типа «**S**»);
- операционные (решения «**O**»);
- по финансированию (решения «**F**»);
- инвестиционные (решения «**I**»);
- аналитические (решения «**A**»).

Например, в соответствии с предложенной классификацией человек в сфере личных финансов может принимать такие решения:

- **стратегические** (или решения типа «**S**»):
  - как оценить и максимизировать личный бюджет для достижения долгосрочных финансовых целей;
  - как построить дерево финансовых целей и существенно повысить свое материальное благосостояние;
  - как обеспечить долгосрочное прибыльное функционирование собственного бизнеса.
- **операционные** (решения типа «**O**»):
  - формирование текущего личного бюджета;
  - управление текущими доходами и затратами;
  - балансировка текущего личного бюджета;
- **по финансированию** (решения типа «**F**»):
  - как получить необходимые финансовые средства по приемлемой стоимости;
  - как оптимизировать личный финансовый бюджет;
  - как определить сумму резерва денежных средств («финансовую подушку»);
- **инвестиционные** (решения типа «**I**»):
  - как оценить доходность долгосрочных инвестиций и выбрать направление инвестирования личных сбережений;
  - как управлять портфелем ценных бумаг\облигаций;
  - как управлять банковскими вкладами;
  - как управлять пенсионными накоплениями.
- **аналитические** (решения типа «**A**»):
  - как обеспечить адекватной информацией процесс принятия решений;

- как провести диагностику финансовой ситуации и уровня личного финансового благосостояния и выявить пути роста (стабилизации) материального благополучия.

Финансовое решение является творческим процессом, в котором сочетаются профессиональные знания, жизненный опыт, математический подход, умение выполнять финансовые расчеты, логика, психология, воля, мотивация, интересы, эмоции, состояние здоровья и прочие факторы. Часто случаются ситуации, когда принимать приходится сложные комбинированные решения.

Теории принятия решений описывают методы, технологии и модели принятия решений, которые можно применить и по отношению к решениям, применяемым в сфере личных финансов.

Выделяют три концептуальных подхода к принятию решений [31]:

- 1) концепция математического выбора решений (нормативный подход);
- 2) качественно-предметная концепция (дескриптивный подход);
- 3) комплексная (смешанная) концепция (комбинированный подход).

В основу концепции математического выбора положено использование математических расчетов для максимизации ожидаемых финансовых результатов.

В основу дескриптивного подхода положены психологические модели, которые объясняют реальное поведение лица, принимающего решение, аргументацию, технологию принятия решения, личные качества человека. При этом качественно-предметная концепция не всегда имеет целью максимизацию ожидаемого результата.

Комплексная (смешанная) концепция принятия решений предполагает комплексное сочетание нормативных и дескриптивных моделей.

Технология принятия финансовых решений представляет собой процесс, состоящий из нескольких этапов:

- 1) Выявление финансовой проблемы;
- 2) Постановка финансовой цели;
- 3) Выявление ограничений принятия решений;
- 4) Выявление и анализ альтернативных решений, выбор наилучшего варианта;
- 6) Организация выполнения решения;
- 7) Реализация решения и контроль выполнения;
- 8) Оценка последствий (эффекта) принятого решения.

Был период в развитии общества, когда экономика считалась свободной от человеческого фактора и ориентировалась преимущественно на достижение стоимостных целей. Считалось, что именно в этой области –

издержек и прибыли – человек как экономический агент способен наиболее рационально принимать решения, в том числе и финансового плана. В таких условиях применялась так называемая «Простая модель принятия экономических решений», представленная на рис. 1.



Рис. 1. Простая модель принятия экономических решений [45]

Этапы принятия решений в этой простой модели таковы:

1. Принимая экономические решения, человек изучает только экономические данные.

2. Он способен собрать всю информацию, имеющую отношение к делу, так как эта информация каким-то образом документально зафиксирована.

3. Он способен полностью обработать полученную информацию и принять наилучшее для себя решение.

4. Он способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением. Его поведение предсказуемо изменяет экономические данные.

Второй и третий этапы этой модели – сбор и обработка информации – характеризуют способность человека быть рациональным. Рациональность можно определить как способность человека непротиворечиво ранжировать имеющиеся альтернативы и выбирать из них наилучшую в соответствии с определенным критерием. Мы говорим о неограниченной рациональности, если, как в этой простой модели, считаем возможным со-

брать и обработать всю относящуюся к делу информацию, а также принять наилучшее решение (подробно эти вопросы изучают в разделе «Потребительский выбор» экономической теории [43]).

Однако с течением времени данная модель стала проявлять свою неэффективность, так как в экономике невозможно слишком долго игнорировать человеческий фактор. Оказалось, что рациональность принятия решений имеет свои границы. Так, Герберт Саймон ввел в экономическую теорию понятие ограниченной рациональности [43, 45], указав на то, что наши мыслительные способности, а также технические и финансовые возможности собирать и обрабатывать информацию ограничены. Затем и вовсе возник новый раздел экономической науки – поведенческая экономика [43]. А простая модель принятия экономических решений стала сложной.

Поведенческая экономика изучает влияние социальных, познавательных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений и поведение людей. Кроме того, предметом интереса поведенческих экономистов являются рыночные аномалии (например, календарные эффекты ценообразования на фондовом рынке).



Рис. 2. Расширенная модель принятия экономических решений [45]

На рис. 2 представлена расширенная модель принятия финансово-экономических решений, которая, в отличие от простой модели, включает в себя психологические и социальные составляющие.

Этапы принятия решений в этой более реалистичной модели таковы:

1. Принимая экономические решения, человек может опираться на самые разные данные, искаженные его культурными установками, эмоциональным состоянием и контекстом ситуации выбора.

2. Человек редко бывает способен собрать всю релевантную информацию, часто принимает решение, исходя из единственного значимого фактора.

3. Способности человека по обработке имеющейся информации и принятию наилучшего для себя решения ограничены.

4. Человек не способен вести себя в строгом соответствии с принятым решением. Между намерением и поведением, как правило, существует разрыв, а само поведение отклоняется от оптимального в результате поведенческих ошибок. Влияние разнообразного поведения множества людей на экономические данные не всегда предсказуемо.

В силу действия эффектов поведенческой экономики разные люди, даже действуя в одинаковой финансовой ситуации и применяя одни и те же управленческие приемы, могут получить совершенно разные результаты от своей деятельности.

## ***1.2. Влияние поведенческих эффектов на принятие финансовых решений***

Многие люди думают, что принимают решения самостоятельно, пока не узнают о эффектах поведенческой экономики, которые проявляются в ошибочном поведении человека. Ошибки поведения – отклонения от рационального поведения – могут иметь разный характер и вызываться разными причинами. Однако психологи, а вслед за ними и поведенческие экономисты, заметили, что часть ошибок поведения носит достаточно устойчивый характер. При этом люди со схожими социальными и демографическими характеристиками склонны совершать схожие поведенческие ошибки, которые получили название поведенческих эффектов (behavioral biases) [45].

Поведенческие эффекты – это устойчивые отклонения от рационального поведения, проявляющиеся определенным образом в определенных контекстах, и носящие социальный, а не универсальный характер [45].

По словам израильско-американского психолога, лауреата Нобелевской премии по экономике, люди используют две «системы» мышления: быструю, инстинктивную, эмоциональную и медленную, вдумчивую, рациональную. Канеман И. Л. утверждает, что люди постоянно совершают

«поведенческие ошибки» (behavioral biases), опираясь на первую «систему» мышления [33]. Люди чаще действуют иррационально, поддаваясь эмоциям или настроению, не анализируя все возможные опции, не учитывая риски, не следуя корыстным целям.

Ниже приведены основные поведенческие эффекты, влияющие на процесс принятия финансовых решений [43, 45].

### *1. Смещение к настоящему*

Так в поведенческой экономике называют предпочтения «сегодняшних» денег? Кстати, ученые выяснили, что, вероятно, одна из причин этого в том, что человек как биологический вид представляет собой стадное существо. Он ведет себя так, потому что генетически помнит из древности: все сбереженное на будущее может быть захвачено и съедено ловким сородичем.

Ярким проявлением смещения к настоящему стали результаты исследования, в котором изучалось поведение студентов бизнес-школы Чикагского университета. За участие в каком-то опросе студентам обещали заплатить определенную сумму денег. При этом каждый студент мог выбрать, получить ли обещанную сумму сразу же после опроса или гораздо большую сумму через 2 недели. Большинство студентов выбрали немедленное получение меньшей суммы. Однако получив от организаторов чеки, студенты не спешили их обналичить. Многие обналичили чеки только через 4 недели после опроса, а кто-то только через 30 недель [45].

### *2. Оптимизм и самонадеянность*

Человеку свойственно переоценивать те навыки, которыми он обладает в действительности. Так, например, большая часть водителей убеждены, что ездят аккуратнее очень многих. Согласно одному исследованию, свыше 90% преподавателей в крупных американских университетах убеждены, что они талантливее своих коллег. А большая часть студентов убеждены, что они умнее своих сокурсников [43].

### *3. Избегание потерь и сохранение статус-кво*

Среднестатистический человек склонен избегать риска и стремится сохранить те сбережения, которые у него уже есть. Как биологический вид люди не приемлют убытков и стараются избегать их (для выживания и продолжения рода всегда было важнее сберечь, а не приумножить то, что уже накоплено).

Есть люди, которые в силу возраста, пола, профессии, физиологических или психологических особенностей более склонны к риску. Именно они, как правило, идут работать в финансовую сферу, которая отличается

повышенным риском потерять свои деньги (речь идет о той работе, которая связана с реальным принятием решений о деньгах, а не, скажем, о работе операциониста в банке). Но даже любители риска на самом деле любят выигрывать, а не проигрывать. Вместо того чтобы зафиксировать убытки на низком уровне, прекратив игру, многие продолжают вкладывать новые средства в убыточную стратегию, надеясь рано или поздно (часто бывает именно поздно) отыграться.

Итак, среднестатистический человек не любит разбираться в тонкостях предлагаемых альтернатив. Поэтому по возможности предпочитает сохранить текущее состояние (статус-кво) или выбрать опцию, предлагаемую по умолчанию. Опция «по умолчанию» кажется нам привлекательной еще и потому, что мы видим в ней негласное одобрение того, кто ее предложил (государство, работодатель, продавец программного обеспечения). Однако представим, что продавец товара или услуги действительно задумался о том, какую опцию предложить в качестве стандартной. Почти во всех случаях он выберет вариант, выгодный для себя, а не для нас.

Этим довольно часто грешат продавцы финансовых услуг. Льготная процентная ставка в первые 3 месяца кредита на 1 год привлечет вас в банк, и вы, возможно, даже не обратите внимание, что в остальные 9 месяцев ставка существенно возрастает. Другой пример – автоматическая пролонгация вклада в день его окончания на ухудшившихся условиях, на которые вы вряд ли согласились бы, если бы ваше мнение спросили.

#### *4. Формулировка имеет значение*

Благодаря эвристикам привязки и доступности большинство людей обдумывают решение проблемы именно в той формулировке, в которой увидели. Если нас спросят, с какой вероятностью курс доллара пойдет вверх, мы будем представлять себе возможные сценарии удорожания доллара и, скорее всего, переоценим эту вероятность. Если нас спросят, с какой вероятностью рубль укрепится, мы будем обдумывать только те варианты, при которых это происходит, и опять переоценим эту вероятность.

Представьте, что консультант какой-то финансовой компании сказал вам, что 75% активов, в которые компания вложила деньги в прошлом году, принесли ей прибыль. Наверняка вы решите, что эта компания достигла замечательных успехов, и, возможно, даже доверите ей свои деньги. А теперь представьте, что консультант признался, что 25% вложений, сделанных в прошлом году, принесли компании убытки. В этом случае вы наверняка решите, что дела у компании идут неважно и лучше держать свои деньги от нее подальше.



## 5. Присоединение к большинству

Так называемое стадное чувство, или стадный инстинкт, приводит, например, к тому, что:

- у людей, рядом с которыми кто-то с аппетитом ест или с трудом борется со сном, скорее всего также появится желание поесть или поспать;
- человек скорее оформит налоговый вычет, если его лучший друг (или подруга) оформили его;
- академические успехи студента в институте будут зависеть от случайного расселения в общежитии с прилежными учащимися или лодырями.

В советское время люди часто сначала вставали в хвост длинной очереди в магазине, а потом уже пытались выяснить, «что дают», и, как правило, покупали это. Сегодня мы с большой вероятностью пойдем в кино, если сегодня же в кино идут наши знакомые. А выбирая в кинотеатре между несколькими фильмами, мы с большой вероятностью выберем тот, куда идет большая часть (незнакомых нам) людей.

Психологи провели многочисленные эксперименты, чтобы подтвердить, что даже одно чужое мнение, высказанное уверенным тоном, способно изменить наше мнение в неоднозначной ситуации, а несколько чужих неправильных суждений способны заставить нас отказаться от того, что видят наши глаза даже в очевидной ситуации.

Очень часто мы изменяем наше поведение или манеру одеваться из-за наличия людей вокруг, стараясь соответствовать их ожиданиям. Это так называемый эффект прожектора, и он замечателен тем, что вовсе не так велик, как мы об этом думаем (психологи провели эксперимент и на эту тему тоже). Окружающие на самом деле обращают на нас гораздо меньше внимания, чем нам бы, возможно, хотелось. А уж то, что они на самом деле ожидают от нас, вообще может не соответствовать нашим представлениям. В важных случаях лучше спросить, чем предполагать.

## 6. Иллюзия контроля

То, насколько люди уверены в результате исхода событий в зависимости от своих действий, называется иллюзией контроля. Исследования показали, что вероятность ее проявления тем выше, чем больше:

- личная вовлеченность человека в процесс;
- повторяемость и привычность ситуации;
- возможность благоприятного исхода;
- известность свойств благоприятного исхода;
- оптимизм человека.

Иллюзия контроля оказывает влияние и на нашу способность (точнее неспособность) отличать случайные события от неслучайных, и соответственно принимать менее или более обоснованные решения.

Поведенческие эффекты, отражающие иррациональные моменты, которыми человек руководствуется в принятии решения, активно применяются маркетологами для побуждения потребителей к покупке и увеличения продаж.

Вот как поведенческие эффекты трансформируются применительно к продукту, который необходимо продать покупателю [42].

### 1. *Эффект неприятия потерь (Loss aversion)*

Пробный период (free trial), когда пользователю предлагают попробовать что-то бесплатно в течение ограниченного промежутка времени. Если пользователь почувствует пользу приложения во время триала, то он будет бояться потерять его. В триале необходимо не просто показать сам продукт, а грамотно провести пользователя по функционалу, который есть в продукте. Также практикуются такие торговые акции, как:

- Ограниченный срок предложения (акция в течение недели на дополнительную скидку на подписку на 3 месяца);
- Ограничение места предложения (только в этом магазине стоимость товара 1₽).

### 2. *Эффект владения (Endowment effect)*

Продажа или потеря товара и услуг, которым можно воспользоваться самому, активирует отделы мозга, связанные с отвращением и болью. Отсюда появляется завышенная оценка, которая отражает нежелание расставаться с вещью или товаром, которыми уже владеешь. Например, если в продукте был функционал доступный для пользователя, который в последствии исчез или стал недоступен, это может вызвать недовольство. Все изменения, связанные с «отниманием», стоит реализовывать постепенно, тем самым смещая точку отсчета и минимизировать эффект неприятие потерь.

### 3. *Личный вклад (Personal contribution)*

Люди ценят продукт значительно выше, если вложили в него свои силы и время. Если пользователь вовлечен в продукт, то считает, что этот товар или услуга гораздо лучше остальных и эмоциональная связь с товаром увеличивается. Персонализированный подход дарит потребителю чувство уникальности. Например, на экране онбординга одним из шагов предложить настроить рекомендательную систему, тем самым пользователь почувствует свой вклад в создание персональной подборки.

#### 4. *Ограниченная рациональность (Bounded rationality)*

Большинство людей бывают рациональны только в небольшом количестве жизненных ситуаций. Большую же часть жизни они иррациональны и эмоциональны. Человек стремится к удовлетворению своих потребностей, а не к получению от товара или услуги максимальной пользы. Из всего многообразия вариантов люди никогда не выберут лучший. Человек в условиях нехватки времени, информации либо будучи недостаточно обеспечен ресурсами использует наиболее приемлемый вариант из первых попавшихся. Это зависит от узнаваемости бренда, ценовой политики, простоты приобретения товара.

#### 5. *Эффект компромисса (Decoy effect)*

Лень – неотъемлемая часть натуры человека. Для поддержания логической цепочки рассуждений, даже неспешных, необходима дисциплина. Аналитика требует энергозатрат. Из нескольких вариантов достижения одной цели люди в конечном итоге всегда склоняются к наименее затратному, потому что мозг склонен принимать решения на основе самой простой информации и делать самые очевидные выборы. Если один из вариантов товара преподносится как самый сбалансированный, то мозг потребителя избавляется от лишней работы, и он быстро делает необходимую покупку.

#### 6. *Социальное доказательство (Social proof)*

Люди хотят быть такими же, как все, и находятся под сильным влиянием того, что, по их мнению, делают все остальные. Мы доверяем продуктам, которые протестировали тысячи человек или одобрили эксперты. Социальное доказательство является информационным воздействием и может привести к стадному поведению. Социальное одобрение мотивируется и через такие выражения, как «народная марка», «выбор №1», «хит сезона», «лучший выбор».

#### 7. *Эффект привязки (Anchoring and adjustment heuristic)*

Эффект привязки проявляется, когда люди перед оценкой неизвестного значения сталкиваются с произвольным числом, которое напрямую влияет на наше решение. Особенно важна самая первая информация: если человек получает два разных сообщения об одном товаре, услуге или событии, первое будет более влиятельным. Эффект привязки является одним из самых сложных принципов поведенческой экономики, которые необходимо преодолеть. Даже предвидения того, что это произойдет, недостаточно для изменения вашего мышления.

#### 8. *Сложность выбора (Choice Overload)*

Это когнитивная перегрузка, возникающая в результате слишком большого выбора, доступного для пользователя. Человеческий мозг не

предназначен для обработки и сравнения огромного количества информации. В то время как пользователи говорят, что хотят выбора, большой выбор делает их несчастнее. Принятие решений вызывает усталость, и человек склонен откладывать выбор и не покупает продукт. Простое решение этой проблемы: сократить количество вариантов и доступных опций по продукту или же предоставить какие-то гарантии, тем самым вызвать чувство безопасности и повысить доверие пользователя.

Тем не менее некоторые исследования потребительских товаров показывают, что, как это ни парадоксально, большой выбор должен быть предложен в тех областях, где люди склонны чувствовать себя невежественными (например, в вине), в то время как меньший выбор должен быть предоставлен в областях, в которых люди склонны чувствовать себя осведомленными (например, безалкогольные напитки).

#### *9. Разрыв в одну копейку (Penny gap)*

Термин, придуманный Джошем Копельманом, означает «разрыв между чем-то бесплатным и чем-то очень дешевым». Теория заключается в том, что заставить пользователя заплатить 1₽ за то, что он привык получать бесплатно, сложнее, чем заставить кого-то доплачивать 25₽ за ежемесячный счёт в 250₽. Перейти от бесплатного продукта к платному – серьёзное психологическое препятствие.

#### *10. Проще, да лучше*

Этот принцип характерен для комплексных услуг, например, в банковской среде или при покупке билетов у авиаперевозчиков. Человек легче воспринимает и быстрее решает сложные задачи, поделенные на несколько этапов. Чтобы потребитель точно приобрел услугу (получил кредит или оформил карту), банки делят масштабную работу на несколько простых шагов. Так человеку легче двигаться к цели и воспринимать процесс.

Таким образом, знание особенностей проявления специфических поведенческих эффектов может помочь человеку мыслить более рационально и принять вследствие этого более эффективное решение, в большей степени соответствующее достижению его базовых жизненных ценностей.

### ***1.3. Благосостояние как жизненная ценность человека***

Жизнь как матрица принципиальных жизненных ценностей (рис. 3) состоит из принципиального совмещения всех ее важных сегментов, объединенных попарно: Здоровья и Благосостояния, Работы и Хобби, Дружбы и Любви. Все данные ценности направлены на достижение главной цели жизнедеятельности человека – быть счастливым.

Матрица не случайно представлена как колесо, так как она отражает динамику жизни. Достижение счастья возможно лишь благодаря балансу основных ценностей: Здоровье, Благополучие, Работа, Хобби, Дружба и Любовь должны в полной мере удовлетворяться, в идеале максимально вместе, но не по отдельности и не за счет друг друга.

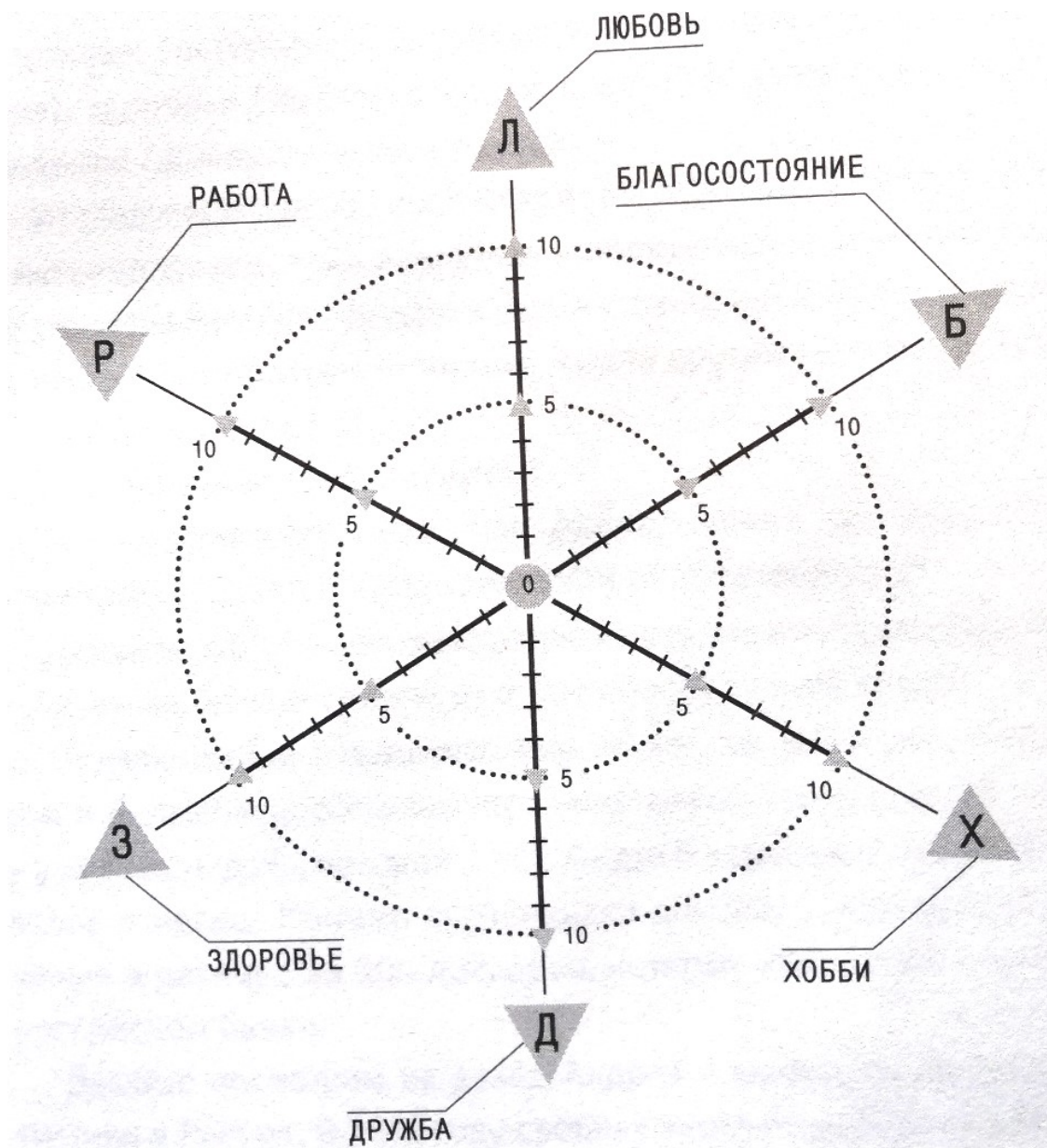


Рис. 3. Матрица принципиальных жизненных ценностей [28]

Рассмотрим более подробно одну из приведенных в матрице жизни ценностей (рис. 3) – Благополучие.

*Благополучие* человека в классическом понимании – это обеспеченность отдельной личности материальными, финансовыми, социальными и духовными благами [29]. В более современной трактовке *благополучие* рассматривается как «хорошее жизненное состояние, отражаю-

щее чувство счастья, осознание того, что жизнь удалась, и наличие физического здоровья и материального благополучия» [28].

Вторая трактовка понятия «Благосостояние» разработана в рамках такого актуального научного направления, как «Экономика благосостояния», и считается более ориентированной на потребности человека и соответствующей текущему уровню развития общества. По сути, благосостояние здесь отражает сразу несколько отдельных состояний человека: чувство радости (психологическое состояние), здоровья (медицинское состояние) и материального обеспечения (финансовое состояние). Было бы непрофессионально гарантировать достижение счастья только по факту обретения финансового благополучия. Но в логике современной цивилизации финансовое благополучие является неотъемлемой составляющей счастливой жизни, а его отсутствие может существенно осложнять все остальные аспекты жизнедеятельности человека.

В соответствии с основными постулатами экономики благосостояния, наращивание суммы денег, отражающее уровень финансового благополучия человека, не является самоцелью. Деньги здесь рассматриваются как инструмент реализации потребностей разного уровня для себя и близких, начиная с самых простых, которые традиционно доступны в товарно-денежных отношениях, и заканчивая такими, которые, на первый взгляд, за деньги не купишь.

На рис. 4 представлены основные потребности человека, изложенные в виде пирамиды Маслоу [31].

*Физиологические потребности* (первая ступень пирамиды)

Физиологические потребности свойственны абсолютно всем существующим на нашей планете живым организмам, соответственно, и каждому человеку. И если человек не будет их удовлетворять, то он просто не сможет существовать, а также не сможет полноценно развиваться. Например, если человек сильно голоден, он наверняка не будет увлечённо читать книгу или спокойно прогуливаться по красивой местности, наслаждаясь удивительным пейзажем. Естественно, что, не удовлетворив физиологические потребности, человек не сможет и нормально работать, заниматься бизнесом и любой другой деятельностью. Такими потребностями являются дыхание, питание, сон и т.п.



Рис. 4. Пирамида Маслоу [31]

*Безопасность* (вторая ступень пирамиды)

К этой группе относятся потребности в безопасности и стабильности. Чтобы понять суть, можно рассмотреть пример с младенцами – ещё будучи неосознанными, они на подсознательном уровне стремятся, после того как удовлетворили жажду и голод, к тому, чтобы быть защищёнными. И дать им это ощущение может только любящая мать. Аналогично, но уже в другой, более мягкой форме, обстоит ситуация и со взрослыми людьми: из соображений безопасности они стремятся, например, застраховать свою жизнь, устанавливая прочные двери, ставят замки т.д.

*Любовь и принадлежность* (третья ступень пирамиды)

Здесь речь идёт о социальных потребностях. Своё отражение они находят в таких стремлениях, как завести новые знакомства, обрести друзей и спутника жизни, быть причастными к какой-либо группе людей. Че-

ловек нуждается в том, чтобы проявлять любовь и получать её по отношению к себе. В социальной среде человек может почувствовать свою полезность и значимость. И именно это мотивирует людей удовлетворять социальные потребности.

#### *Признание* (четвёртая ступень пирамиды)

После того как человек удовлетворяет потребность в любви и принадлежности к социуму, непосредственное воздействие на него окружающих снижается, и в центре внимания оказывается желание быть уважаемым, стремление к престижу и признанию различных проявлений своей индивидуальности (талантов, особенностей, умений и т.п.). И лишь в случае успешной реализации своего потенциала и после достижения признания важных для человека людей он приходит к уверенности в себе и своих силах.

#### *Самореализация* (пятая ступень пирамиды)

Эта ступень последняя, и на ней находятся духовные потребности, выражающиеся в желании развиваться как личность или духовный человек, а также продолжать реализовывать свой потенциал. Как следствие – творческая деятельность, посещение культурных мероприятий, стремление развить свои таланты и способности. К тому же человек, сумевший удовлетворить потребности предыдущих ступеней и «забравшийся» на пятую, начинает активно искать смысл бытия, изучать окружающий мир, стараться внести в него свою лепту; у него могут начать формироваться новые взгляды и убеждения. Человек может захотеть получить новое, самое престижное, образование, путешествовать по миру, получать наставление у лидеров по профессии и специалистов высокого уровня. Также на этой ступени пирамиды потребностей у человека зачастую появляется желание жить в очень красивом месте, собирать различные дорогостоящие коллекции (коллекции икон, холодного оружия, хрустальная и др.) и любоваться ими. Актуальными становятся здесь и потребности в самоактуализации. Человек стремится раскрыть свой потенциал и ранее не реализованные таланты.

Таково описание основных потребностей человека и последовательности их формирования и реализации. Как несложно заметить, пирамида потребностей является не просто их классификацией, а отображает некую иерархию: инстинктивные потребности, базовые, возвышенные. Каждый человек испытывает все эти желания, но в силу здесь вступает следующая закономерность: базовые потребности считаются доминирующими, а потребности более высокого порядка активизируются только тогда, когда удовлетворены базовые. Но следует понимать, что выражаться потребности могут совершенно по-разному у каждого человека. И происходит это на любой ступени пирамиды. По этой причине человек должен правильно



понимать свои желания, учиться их интерпретировать и адекватно удовлетворять, в ином случае он постоянно будет находиться в состоянии неудовлетворённости и разочарованности.

Для удовлетворения потребностей каждого уровня человек должен иметь определенное финансовое обеспечение, в противном случае его потребности так и останутся не удовлетворенными или не в полной мере удовлетворенными. Однако это не означает, что переход на более высокий уровень пирамиды потребностей связан только с вложением дополнительных денежных расходов. В связи с развитием самого человека удовлетворение более возвышенных потребностей в свою очередь в перспективе стать источником получения дополнительных доходов и способом существенного повышения личного финансового благосостояния, а также способно привести к достижению иных, не материальных, жизненных ценностей. Поэтому не следует отказываться от удовлетворения своих потребностей из-за недостаточно стабильного текущего финансового состояния. Нужно правильно формулировать свои финансовые цели и учиться управлять своими личными финансами. А для этого изначально требуются навыки финансового самоанализа, по результатам которого возможно привлечь необходимую для удовлетворения существующих потребностей сумму денег, а в перспективе – повысить уровень финансового благосостояния и ощутить себя более счастливым человеком.

#### ***1.4. Матрица анализа финансового благосостояния***

Для проведения финансового самоанализа используем матрицу, построенную по аналогии с матрицей жизненных ценностей человека (рис. 3) и отражающую определенные ценности, имеющие отношение к процессу достижения финансового благосостояния.

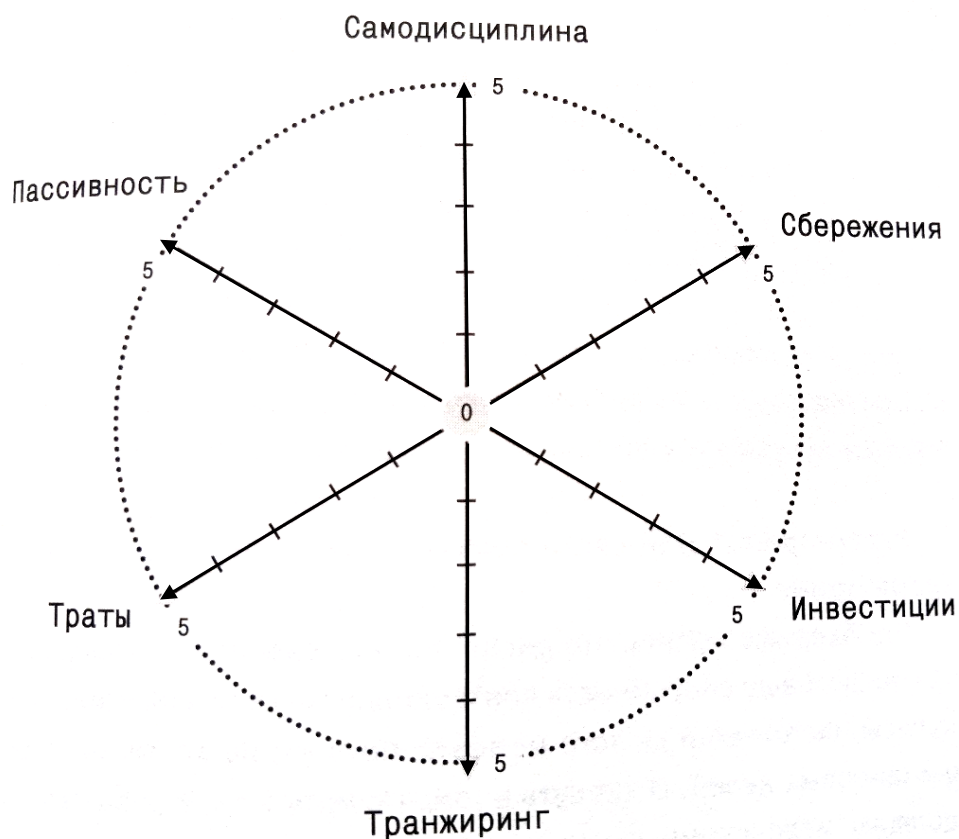
Матрица финансового самоанализа (анализа финансового благосостояния) представлена на рис. 5. Она состоит из трех осей. На противоположных концах каждой оси попарно располагаются основные характеристики, влияющие на финансовое благосостояние человека: Самодисциплина – Транжирирование, Траты – Сбережения, Пассивность – Инвестиции. Каждая характеристика оценивается по пятибалльной системе. Чем выше балл, тем сильнее проявление данной характеристики. Характеристики «Самодисциплина, Сбережения, Инвестиции» оцениваются со знаком «+», а характеристики «Транжирирование, Траты, Пассивность» учитываются со знаком «-». Наилучший возможный результат в матрице равен 15 баллам, наихудший – 0 баллов.

Типы финансового благосостояния, которые могут быть идентифицированы по результатам анализа с применением матрицы:

1. Стабильно устойчивое финансовое благосостояние (14–15 баллов);

2. Благоприятное финансовое благосостояние (10–13) баллов;
3. Удовлетворительное финансовое благосостояние (6–9 баллов);
4. Неудовлетворительное финансовое благосостояние (менее 6 баллов).

Матрица выглядит как колесо с тремя диагоналями и шестью сегментами. Все характеристики финансового благосостояния в ней должны уравниваться. Успех в финансах появляется только тогда, когда человек находит баланс между всеми характеристиками, представленными на рис. 5. Например, отсутствие финансовой дисциплины может привести человека к необоснованным расходам и дополнительной потребности в деньгах, поскольку денежные траты – это противоположность сбережениям. Но само по себе наличие сбережений не приведет к росту финансового благосостояния, если свободные от расходов денежные средства не будут инвестироваться. Это один из важнейших принципов эффективного управления личными финансами. Он одинаково правомерен и для тех, кто зарабатывает много, и для тех, кто мало обеспечен денежными средствами.



**Рис. 5. Матрица финансового самоанализа [28]**

Поясним, как указанные на рис. 5 характеристики взаимосвязаны между собой и каким образом они влияют на личное финансовое благосостояние.

### *Первая пара «Самодисциплина и Транжилинг»*

Самодисциплина означает следование определенному порядку и определенным правилам. В случае с управлением личными финансами это означает, что человек имеет осознанное представление о тех инструментах и правилах, которые приведут его в более благоприятное финансовое состояние, и регулярно, неукоснительно, продолжительно им следует.

В рамках данного метода составляется перечень критериев различного типа, с помощью которых производится комплексная оценка эффективности инновационного проекта.

Транжилинг – это неумеренные траты, приводящие к излишним расходам и в конечном счете к потере денежных накоплений. Это образ жизни, при котором человек живет не по средствам, тратит деньги импульсивно, руководствуясь эмоциями, мгновенно возникающими желаниями приобрести товары, а не здравым смыслом и не реальной, имеющейся в наличии суммой денег.

Это такое поведение, когда сегодняшние «хотелки» перевешивают разумное отношение к деньгам и делают невозможным достижение материального благополучия в будущем. Это может выражаться в том, что человек покупает понравившуюся ему, но не нужную вещь; берет очередной кредит не быструю покупку продукта, обременяя себя многолетними финансовыми обязательствами перед банком и др. Растранивая деньги в текущем периоде, человек отказывается от возможных денежных сбережений, лишается возможности инвестировать и получать инвестиционный доход, что в конечном итоге не позволяет удовлетворять потребности более высокого уровня и стремиться к достижению важных жизненных ценностей, как материального, так и нематериального плана.

### *Вторая пара «Сбережения и Траты»*

Иметь сбережения – это значит хранить, пополнять и накапливать денежные средства. Человек, стремящийся к улучшению своего финансового состояния, должен сознательно взять на себя обязательство регулярно откладывать деньги, добавляя их к уже сформированному капиталу. Финансисты советуют откладывать на формирование сбережений не менее 15% от своих доходов. Логично, что решение накапливать деньги противоречит решению потратить их на что-либо. Однако в большинстве жизненных ситуаций совсем отказываться от траты денег человек не может, в противном случае ему не удастся удовлетворять свои текущие потребности хотя бы на минимально допустимом уровне. Здесь возможен некий внутренний конфликт, который каждый человек разрешает по-

своему. Кто-то временами «срывается» и тратит деньги, отложенные на сбережения. Кто-то способен стабильно жить в режиме «жесткой» экономии, пока не достигнет поставленной финансовой цели. Кто-то начинает искать дополнительные источники дохода или перераспределяет расходную часть личного бюджета.

### *Третья пара «Инвестиции и Пассивность»*

Инвестиции – это сбережения, вложенные в некие проекты или ценные бумаги в надежде, что эти действия приведут к преумножению имеющихся средств. Первоначальные сбережения появляются, когда человек в результате грамотного планирования своих трат начинает откладывать сэкономленные деньги, образовавшиеся как разница между доходами и расходами. А инвестирование – это процесс, с помощью которого возможно с течением времени еще больше увеличить эту сумму.

Пассивность – это ситуация, при которой деньги не работают, не приносят доход, лежат мертвым грузом, не задействованы в процессе инвестирования и не имеют никакой другой реальной возможности приумножиться. У человека могут быть накопленные деньги, но если они просто лежат в банковской ячейке или «под матрасом», то это существенно уменьшает их будущую ценность и не гарантирует защиту от инфляционных и иных рисков.

Если подвести итог всему вышеизложенному, то можно выстроить единую цепочку, в которой увязываются вместе все ценности в матрице анализа финансового благосостояния.

Самодисциплина первично необходима для достижения финансового благосостояния, она приводит к эффективному личному (семейному) бюджетированию, что приводит к появлению денежных сбережений. Как только сбережения появились, их можно и нужно инвестировать для получения дополнительного дохода и роста стоимости денежных накоплений. В этом опять помогает самодисциплина, которая предотвращает транжиринг, в результате которого человек способен растратить деньги по пустякам. Имеющиеся у человека денежные накопления не умеют увеличивать себя сами, если они будут пассивно храниться без размещения в доходные проекты, ценные бумаги, депозиты и прочие варианты доходных финансовых вложений. Если упустить хотя бы одно звено в рассмотренной совокупности характеристик финансового благосостояния, то финансового успеха достичь вряд ли удастся. Поэтому главное, что требуется от простого человека, желающего своевременно и в полном объеме удовлетворять свои потребности, это следование некой системности дей-

ствий в процессе управления личными финансами, а также соблюдение правил и принципов, позволяющих преумножить свое финансовое благосостояние не в ущерб достижению других жизненных ценностей.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Перечислите типы финансовых решений, актуальные для отдельного человека или семьи.

2. Охарактеризуйте признаки финансового решения, приведите пример финансового решения на уровне индивидуума.

3. Назовите основные поведенческие эффекты, влияющие на результат принятия финансового решения.

4. Перечислите основные жизненные ценности, которые учитываются при построении модели благосостояния человека в современном обществе.

5. Укажите последовательность принятия финансового решения.

6. Перечислите основные характеристики, которые применяются в матрице анализа финансового благосостояния.

7. Прокомментируйте логическую взаимосвязь между основными характеристиками матрицы финансового благосостояния.

8. Приведите пример инвестирования денежных средств, который используется в Вашей семье.

9. Объясните, почему финансовое благосостояние необходимо для достижения всех прочих жизненных ценностей человека.

10. Перечислите основные потребности человека в соответствии с пирамидой Маслоу, приведите пример каждого уровня потребностей человека исходя из жизненного опыта своей семьи.

## РАЗДЕЛ 2. ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

### *2.1. Понятие и структура личного бюджета*

Под *личным бюджетом* понимают постатейный план (перечень) доходов и расходов конкретного человека на определенный период времени. Он состоит из доходной и расходной части. Доходная часть представлена всеми доходами, которые планируются к получению за определенное время; расходная, соответственно, содержит все предполагаемые расходы.

#### **Структура личного бюджета**

*Структура доходов чаще всего включает в себя такие статьи:*

- заработная плата;
- доходы от собственности;
- социальные выплаты;
- доходы от инвестиций;
- помощь родственников.

*Структуру расходов можно примерно представить такими статьями:*

- питание;
- транспортные расходы;
- личные расходы (индивидуальные траты каждого члена семьи);
- бытовые расходы;
- коммунальные платежи;
- связь;
- резерв (сумма, откладываемая на непредвиденные расходы);
- накопления (сумма, откладываемая на крупные покупки, отпуск и т.д.);
- платежи по кредиту или другим долговым обязательствам;
- расходы на образование, духовное развитие;
- отдых и развлечения;
- вредные привычки;
- домашние животные.

Планируя бюджет, важно четко осознавать, какие расходы в нем являются абсолютно необходимыми, обязательными, а какие нам просто хотелось бы себе позволить в каком-то периоде.

Обязательные расходы – это такие платежи, повлиять на сроки и размер которых мы не можем (по крайней мере, это невозможно сделать быстро). К ним относятся:

- налоги;
- платежи по кредитам;
- плата за коммунальные услуги и/или аренду жилья;
- плата за детский сад и т.п.

Нередко в сложной финансовой ситуации подобные платежи откладываются, в расчете погасить долг позже, но заниматься этим бесконечно невозможно: к сумме основного долга прибавляются пени и штрафы. Со временем дело может дойти до суда, изъятия части имущества в счет погашения долга, а при задолженности по ЖКУ – отключения от соответствующих услуг (например, электричества и канализации).

Следующая группа расходов – постоянные расходы. Всем нужно что-то есть, во что-то одеваться, пользоваться транспортом и услугами связи. Некоторым необходимо постоянно покупать лекарства. Свести эти расходы к нулю невозможно, но в какой-то степени их размер все же зависит от нас: мы можем выбирать еду и одежду, менять виды транспорта, тарифы и операторов связи. Все остальные расходы, на самом деле, зависят от наших возможностей и желаний. Это не значит, что от них надо немедленно отказываться полностью. Они определяют качество нашей жизни, от них может зависеть наше психологическое состояние. Но если денег и без того в обрез, такими расходами лучше пренебречь или отложить их на какое-то время – катастрофы не произойдет.

Часть расходов можно назвать периодическими (переменными) – совершать их приходится относительно редко, в какие-то определенные периоды.

Сюда относится, например, покупка мебели, бытовой техники и электроники, расходы на отпуск или ремонт в квартире. Нередко речь идет о расходах, которые нельзя себе позволить «с одной зарплаты», значит планировать их нужно заранее, постепенно откладывая деньги. Потребительские кредиты на эти цели часто обходятся слишком дорого.

Часть необязательных расходов мы совершаем и вовсе случайно. Мы их или не планировали делать, но искушение оказалось слишком велико, или планировали позднее, но вдруг подвернулся удобный случай. В каких-то ситуациях эти расходы вполне рациональны (например, когда нужный вам товар продается с большой скидкой), а в каких-то приносят лишь недолгое счастье покупки. Совсем обойтись без такого рода расходов

крайне сложно. Поэтому для их финансирования рекомендуется сформировать отдельную статью затрат на «случайные цели», деньги из которой не будут расходоваться ежемесячно и за рамки которой вы никогда не будете выходить (для этой цели можно использовать банковский депозит с возможностью частичного снятия средств без потери процентов). Такое решение – компромисс между объективной необходимостью контролировать расходы и желанием обеспечить себе психологический комфорт: если постоянно отказывать себе в спонтанных действиях, можно почувствовать себя неуверенно.

Деньги на развлечения и маленькие радости – еще один вид необязательных расходов, который можно выделить в бюджете отдельной строкой. Формировать ее лучше по остаточному принципу – после того, как вы определили, сколько потратите на все остальное, и направили часть средств на сбережения.

#### **Как составить бюджет на месяц**

Как правило, основная часть зарплаты выдаётся не в первый день месяца, а 5-го, 10-го или 15-го числа. Поэтому часто планируют бюджет не на календарный месяц, а на период от зарплаты до зарплаты, например, с 10 марта по 9 апреля.

#### **Расчет доходов**

Сначала необходимо зафиксировать все финансовые поступления, чтобы понимать, какой суммой вы располагаете. Следует учесть все источники дохода: зарплату, премию, подработки, деньги от сдачи квартиры в аренду и так далее. При нестабильном заработке есть смысл формировать бюджет, когда вы точно будете знать, какой суммой располагаете, например, в день поступления денег на карточку.

#### **Если у вас постоянный доход**

При фиксированном размере заработка вы просто вписываете в раздел доходов зарплату и прочие стабильные поступления. Единственное, что прервёт привычный ход вещей – отпускные. Обычно перед отпуском выдают деньги за дни, в течение которых вы будете отдыхать, но потом вы недосчитаетесь некоторой суммы в зарплате. Но в целом на этапе прогноза, особенно если составляете бюджет в первый раз, достаточно будет для всех месяцев использовать только размер зарплаты.



## **Если у вас непостоянный доход**

При нерегулярных поступлениях есть три пути прогнозирования доходов:

1. Вы уверены, что ежемесячно будете получать достаточную для жизни сумму, хотя и не знаете её точного размера.

Вычислите свой средний доход и используйте его для расчёта. Если заработаете в каком-то месяце больше прогнозируемой суммы, перемещайте излишек в копилку. В неё вы залезете, если заработаете меньше среднего.

2. У вас нет постоянного дохода, и вы не уверены, что он будет.

За основу для расчётов лучше взять минимальный доход. В этом случае планирование бюджета станет задачей со звёздочкой, зато и финансовых неожиданностей не будет.

3. Часть вашего дохода стабильна, но точный размер заработка прогнозировать сложно.

Например, вы получаете фиксированный оклад, а наличие премии зависит от многих факторов. Тогда стоит распланировать бюджет так, чтобы стабильный заработок покрывал все первостепенные нужды, а на остальное будете тратить по ситуации.

Не забудьте учесть доходы, которые вы получаете нерегулярно: квартальную премию (раз в три месяца), возвращение налогового вычета (раз в год) и так далее.

## **Расчет расходов**

Первыми должны быть вписаны статьи расходов, без которых никак нельзя обойтись. Этот список будет выглядеть примерно следующим образом:

1. продукты (в том числе обеды на работе, если вы едите в столовой);
2. коммунальные платежи;
3. проезд;
4. мобильная связь;
5. интернет;
6. бытовая химия.

Естественно, перечень обязательных платежей будет своим для каждого человека и для каждой семьи. Плату за проезд могут сменить расходы на бензин. Люди с хроническими заболеваниями учтут траты на лекарства. В этот же список попадут выплаты по кредиту, взнос за детский сад и так далее. При этом традиционный поход в кино по субботам и подобные статьи расходов обязательными не являются.

Возьмите за правило каждый месяц откладывать деньги в «стабилизационный фонд». Это может быть фиксированная сумма или процент от дохода.

С оставшейся после вычета обязательных трат суммой можно поступить двумя способами:

1. Вы распределяете деньги на развлечения, одежду и разные приятности.
2. Вы делите оставшуюся сумму на количество дней в месяце.

С первым способом всё понятно: вы определяете, что 3 000 руб. потратите на кино, ещё столько же – на одежду и так далее. Второй метод стоит рассмотреть поподробнее.

Допустим, у вас осталось 15 500 руб., а в месяце – 31 день. Значит, ежедневно вы можете тратить 500 руб. При этом обязательные расходы уже учтены в бюджете, поэтому эти деньги рассчитаны только на приятные траты или форс-мажорные обстоятельства. Соответственно, если вы расходуете больше этой суммы в день, то уходите в минус, и в конце месяца придётся затянуть пояс потуже. Если вы не тратите ничего, то в течение двух недель накопите 7 000 руб., которые можно потратить на что-то крупное.

Оставшиеся в конце финансового периода деньги можно потратить на развлечения или отложить на накопления (сбережения). Первый путь более простой и приятный, второй – более рациональный и предусмотрительный.

Крупные расходы можно финансировать двумя способами:

1. Изыскать из месячного бюджета всю сумму целиком.
2. Разделить необходимую сумму для финансирования на несколько месяцев.

### **Корректировка бюджета**

Ежемесячно после получения дохода из всех источников бюджет придётся корректировать, чтобы определиться с суммой, которая действительно есть на руках. По мере появления информации стоит также учитывать изменение расходов.

### **Функции личного бюджета**

*Основная функция личного бюджета* – это контроль за текущими финансовыми делами человека путем сбалансированного распределения доходов и расходов. Следующие функции семейного бюджета заключаются в планировании (оно заключается в распределении финансов по

необходимым статьям расходов) и анализе (оценке трат, их необходимости, полезности и возможности повторять их в дальнейшем).

К сожалению, большинство людей не занимается составлением личного бюджета, а если их спросить почему – пожмут плечами. Кто-то скажет – «нет привычки», кто-то – «нет смысла, ведь денег от этого больше не станет» или «я и так трачу мало, куда уж меньше». Кажется, что и без планирования своих расходов мы все равно будем покупать себе то, что необходимо, к чему мы привыкли; ну а если денег будет не хватать, это станет для нас естественным ограничителем, чтобы умерить свои траты. Разве не так?

Нет, не так. Или не совсем так. Давайте разберемся почему.

Прежде всего следует признать, что люди чаще испытывают нехватку денег, чем их избыток. Даже если доходы у них приличные, все равно какие-то траты являются проблемой. Одни семьи не ограничивают себя при покупке продуктов, но с трудом выкраивают деньги на бытовую технику. У других нет затруднений с покупкой продуктов и техники, но новая машина – проблема. У третьих новая машина сложностей не вызывает, но покупка квартиры даже для них требует напряжения. И даже немногочисленные долларовые миллиардеры, которые как будто бы могут покупать себе всё, что хотят, наверняка сталкиваются с какими-нибудь ограничениями: скажем, на покупку футбольного клуба второй лиги свободные деньги есть, а вот на мадридский «Реал» или на «Манчестер Юнайтед» не хватает. Понимать, что ты можешь себе позволить, а что не можешь, ведению бюджета очень помогает.

Надо понять, что почти каждый человек, если он не анализирует свои расходы, тратит часть денег на необязательные вещи. Необязательные даже с его собственной точки зрения: на одежду, которую не будет носить, на шоколадку, которая только испортила аппетит перед нормальным обедом, на пафосный отдых, который не доставил удовольствия... Совсем избежать таких расходов могут только суперрациональные люди, которыми многие из нас, наверное, и не хотят быть. Но ограничивать такие расходы путем самоконтроля и тем самым выкраивать дополнительные деньги на что-то реально нужное и важное вполне возможно.

Еще одна важная мысль: если мы тратим деньги, не считая, то легко попасть в ситуацию, когда деньги кончились (например, зарплата потрачена), а жить на что-то надо (до следующей зарплаты еще неделя), и мы начинаем влезать в долги. В наше время взять в долг не проблема, но, как и во все времена, проблемой может стать возврат долгов. Видя

статистику своих фактических денежных доходов и расходов в прошлом периоде и планируемые доходы и расходы на будущее, можно легко понять, когда и в каких пределах оправдана жизнь в кредит, а когда она недопустима.

При этом разные люди могут понимать под ведением бюджета как минимум три разные вещи:

- -аписывать доходы и расходы, не анализируя их;
- записывать доходы и расходы, анализировать их, но не планировать;
- планировать доходы и расходы, записывать их и анализировать.

Понятно, что в полном смысле слов соответствует понятию «ведение личного бюджета» именно третий вариант, включающий планирование. Он наиболее полезен и эффективен, но он также требует бóльших усилий и бóльшей самодисциплины по сравнению с первым и вторым вариантами. Если вы чувствуете, что он вам пока не под силу, начните хотя бы с первого варианта – это намного лучше, чем полное отсутствие записей о доходах и расходах.

Заметим, что у людей, не ведущих бюджет, есть много разных объяснений этому:

- один боится выглядеть скрягой в глазах супруга, детей или даже в своих собственных глазах;
- другой считает, что экономия, которой он может добиться, не стоит потраченного времени;
- третий в глубине души понимает пользу от ведения бюджета, но при виде своих доходов и расходов испытывает психологический дискомфорт – то ли от того, что мало зарабатывает, то ли от того, что неразумно тратит, и, чтобы избежать отрицательных эмоций, вообще уклоняется от мыслей о бюджете.

Все эти объяснения вполне понятны, но финансово грамотный человек не должен поддаваться им. Польза от ведения личного бюджета очевидна. Если человек систематически ведет личный бюджет, то он [38]:

- получает достоверную информацию о своих доходах и расходах;
- повышает свою финансовую дисциплину;
- понимает, на что тратятся деньги и как можно уменьшить расходы;
- предотвращает появление неоправданных кредитов и попадание в долговую яму;
- может ставить перед собой обоснованные финансовые цели и реально достигать их.

## ***2.2. Финансовые организации, влияющие на формирование личного бюджета***

Формирование доходной и расходной части бюджета происходит под влиянием как автономной деятельности самого человека, так и под воздействием взаимоотношения человека с различными финансовыми организациями.

*Финансовая организация* – это специальная организация, которая на основании государственного разрешения (его называют лицензией) предоставляет различного рода услуги, связанные с использованием и перемещением денежных средств от одного клиента к другому [44].

Под финансовыми организациями традиционно понимаются [4,5,6]:

- 1) кредитные организации;
- 2) страховые организации;
- 3) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 4) негосударственные пенсионные фонды;
- 5) управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- 6) клиринговые организации;
- 7) организаторы торговли;
- 8) кредитные потребительские кооперативы;
- 9) микрофинансовые организации.

В настоящее время список финансовых организаций расширился в Российской Федерации. Выделяется два типа организаций: кредитные организации и некредитные финансовые организации. К некредитным финансовым организациям относятся лица, осуществляющие следующие виды деятельности [6]:

- 1) профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- 2) управляющих компаний инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 3) специализированных депозитариев инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 4) акционерных инвестиционных фондов;
- 5) клиринговую деятельность;
- 6) деятельность по осуществлению функций центрального контрагента;
- 7) деятельность организатора торговли;
- 8) деятельность центрального депозитария;
- 9) деятельность субъектов страхового дела;

- 10) негосударственных пенсионных фондов;
- 11) микрофинансовых организаций;
- 12) кредитных потребительских кооперативов;
- 13) жилищных накопительных кооперативов;
- 14) бюро кредитных историй;
- 15) актуарную деятельность;
- 16) кредитных рейтинговых агентств;
- 17) сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов;
- 18) ломбардов.

Кроме того, в настоящее время сложилось несколько групп субъектов, функционирующих в рамках финансового рынка, или субъектов финансового рынка [17]:

1) кредитные организации, включающие в себя банки и небанковские кредитные организации;

2) профессиональные участники рынка ценных бумаг (включая кредитные организации) – брокеры; дилеры; форекс-дилеры; организации, осуществляющие депозитарную деятельность; управляющие, осуществляющие контроль над ценными бумагами (доверительные управляющие); регистраторы;

3) субъекты рынка коллективных инвестиций, на котором работают негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании, осуществляющие управление как активами негосударственных пенсионных фондов, так и различных инвестиционных фондов; акционерные инвестиционные фонды; специализированные депозитарии;

4) субъекты страхового дела, включая страховщиков, перестраховщиков, общества взаимного страхования, страховых брокеров;

5) институты микрофинансирования, которые представлены такими видами организаций, как микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, жилищные накопительные кооперативы; ломбарды;

6) участники национальной платежной системы, в рамках которой работают операторы по переводу денежных средств (в основном кредитные организации), операторы платежных систем и операторы услуг платежной инфраструктуры;

7) организации инфраструктуры финансового рынка, к которым относятся организаторы торговли, центральный депозитарий, репозитарий, клиринговые организации, центральный контрагент;

8) вспомогательные организации и лица, к которым относятся бюро кредитных историй, актуарии, кредитные рейтинговые агентства.

Предложенная классификация ориентирована на сложившееся в Российской Федерации регулирование финансового рынка.

В настоящее время в связи с активным развитием цифровых технологий финансовые организации имеют возможность взаимодействовать и между собой, и с потребителями финансовых услуг через цифровые финансовые платформы. В 2020 г. Банк России зарегистрировал первые финансовые маркетплейсы (финансовые платформы) и внес в реестр операторов финансовых платформ две организации: АО ВТБ «Регистратор» и ПАО «Московская биржа».

Финансовая платформа – информационная система, которая обеспечивает взаимодействие финансовых организаций или эмитентов с потребителями финансовых услуг (далее – участники финансовой платформы) посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в целях обеспечения возможности совершения финансовых сделок и доступ к которой предоставляется оператором финансовой платформы [8]. Проще говоря, это онлайн-супермаркет финансовых продуктов, то есть сайт, где потребители (физические лица) могут через интернет заключать финансовые сделки с финансовыми организациями.

С помощью финансовых платформ физические лица смогут заключать финансовые сделки с финансовыми организациями и эмитентами. Например, на сайте можно будет открыть расчетный счет в банке, купить иностранную валюту по курсу другого банка и оформить страховой полис в страховой компании. Для операторов финансовых платформ предусмотрены довольно жесткие требования. Например, они должны иметь минимальную сумму собственных средств в размере 100 млн руб., а также организовать работающую систему внутреннего контроля. С 20.07.2020 начал действовать пакет законов о финансовых платформах (финансовых маркетплейсах). Один закон – это Федеральный закон от 20.07.2020 № 211-ФЗ «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы» [8]. В нем предусмотрен порядок работы финансовых платформ, а также требования к компаниям, которые являются операторами финансовых платформ, и отдельным сотрудникам. Второй – это Федеральный закон от 20.07.2020 № 212-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам совершения финансовых сделок с использованием финансовой платформы» [10].

В нем содержатся поправки в другие законы в связи с принятием Закона № 211-ФЗ.

Финансовые платформы будут использоваться для заключения сделок по предоставлению банковских, страховых услуг, услуг на рынке ценных бумаг, а также иных сделок финансового характера. Исключение – договоры банковского счета (вклада) для ведения предпринимательской деятельности. Заключить их на финансовой платформе не получится (п. 7 ч. 1 ст. 2 Закона № 211-ФЗ). Таким образом, на одной финансовой платформе (финансовом маркетплейсе) физическое лицо сможет, например, открыть счет в одном банке, приобрести иностранную валюту по курсу другого банка и оформить страховку в страховой компании.

Для совершения сделок через финансовые платформы потребители и финансовые организации должны будут присоединиться к договору об оказании услуг финансовой платформы, размещенному оператором в правилах финансовой платформы (ст. 3 Закона № 211-ФЗ). Расчеты по сделкам будут осуществляться с использованием специального счета оператора финансовой платформы. Специальный счет – это номинальный счет, открытый владельцу – оператору финансовой платформы в кредитной организации, предназначенный для совершения операций с денежными средствами, принадлежащими бенефициарам – потребителям финансовых услуг, и используемый при совершении финансовых сделок участниками финансовой платформы (ч. 6 ст. 2, ст. 6 Закона № 211-ФЗ). Денежные средства потребителей финансовых услуг будут зачисляться на их собственные счета, открытые в конкретной финансовой организации. С помощью финансовой платформы нельзя будет заключить договор в пользу третьего лица. Исключение составят только договоры страхования (ч. 1 ст. 5 Закона № 211-ФЗ). Для заключения сделки на финансовой платформе понадобится простая электронная подпись. Это может быть логин и пароль от Единого портала «Госуслуг» (ч. 6 ст. 4 Закона № 211-ФЗ) [8].

Оператором финансовой платформы может стать организация, которая имеет организационно-правовую форму акционерного общества; включена Банком России в реестр операторов финансовых платформ; имеет минимум 100 млн руб. собственных средств. Также оператор финансовой платформы не должен совмещать эту деятельность с деятельностью кредитной организации, иной некредитной финансовой организации, за исключением деятельности организатора торговли, депозитария, специализированного депозитария, регистратора или оператора инвестиционной платформы (п. 2 ч. 1 ст. 2, ч. 2 ст. 8 Закона № 211-ФЗ).



В рамках финансовой платформы трансформируется понятия «Финансовая организация» и «Потребитель финансовых услуг».

Финансовые организации трактуются как кредитные организации и некредитные финансовые организации, присоединившиеся к договору об оказании услуг оператора финансовой платформы в целях совершения финансовых сделок с потребителями финансовых услуг [8,10].

Потребитель финансовых услуг рассматривается как физическое лицо, присоединившееся к договору об оказании услуг оператора финансовой платформы в целях совершения финансовых сделок с финансовыми организациями [10].

Сейчас в России тестируются несколько финансовых платформ для работы с физическими и юридическими лицами. В перспективе финансовые платформы (маркеплейсы) будут развиваться в направлении массовой реализации пяти финансовых продуктов для населения:

- договоры банковского счета (вклада);
- сделки с государственными облигациями и облигациями, выпущенными юридическими лицами, являющимися российскими эмитентами;
- сделки с инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов;
- кредитные договоры, обеспеченные ипотекой;
- договоры ОСАГО, добровольного имущественного страхования, добровольного страхования имущественных интересов туриста.

Цифровые финансовые платформы, существенно меняющие различные аспекты функционирования финансового рынка, создают предпосылки для дальнейшего развития, улучшения доступности и качества финансовых продуктов и сервисов для потребителя. С внедрением платформенных решений на финансовом рынке начинает конвертироваться «цифровая валюта», появляются новые инновационные инструменты и площадки для привлечения и размещения капитала. Это расширяет возможности для снижения личных расходов, формирования сбережений и извлечения инвестиционных доходов потребителей финансовых услуг, что благоприятно отражается на состоянии личного бюджета.

### ***2.3. Личные сбережения и инвестиции***

Сбережения представляют собой денежные доходы, которые откладываются с целью накопления определенной суммы для обеспечения своих потребностей в будущем. Различают два основных вида финансовых сбережений [29]:

- принудительные сбережения – это сбережения, которые обязательны для каждого гражданина и удерживаются с доходов в принудительном порядке посредством обязательных отчислений по страховым пенсионным программам, подписок на госзаймы, налогов на потребление;
- личные сбережения гражданина – это определенная часть дохода после уплаты налогов, которая не расходуется на приобретение чего-либо, а сохраняется. Размеры и способ хранения таких сбережений граждане определяют самостоятельно.

Сбережения можно классифицировать, в зависимости от длительности срока накопления, на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные накопления в основном относятся к сбережениям целевого назначения, предназначенным для удовлетворения отложенного спроса. Сроки краткосрочного накопления напрямую зависят от достижения необходимой для покупки суммы. Долгосрочные сбережения в основном предназначаются для накопления определенной суммы денег на отсроченную и крупную цель – покупку жилья, машины, ремонт, лечение, обеспечение достойной старости либо вложения в средства дополнительного дохода.

Часто молодежи приходится слышать от старших, что они совершенно не умеют экономить и делать сбережения. Можно, конечно, отмахнуться и оправдаться тем, что живем мы здесь и сейчас, а потому не стоит так заморачиваться по поводу накоплений. Но на самом деле это в корне неверная позиция. Сбережения важны и нужны. Они ключ к финансовой свободе и независимости.

Сбережения напрямую связаны с вашими доходами и потреблением (расходами). Проще говоря, чем больше вы зарабатываете, тем больше можете отложить. Конечно, это условие работает только в случае, если ваши расходы не растут вместе с вашими доходами. Ведь в основе понятия «сбережения» лежат слова «бережливость» и «экономия».

Чтобы сбережения росли, необходимо воздерживаться от лишних трат для того, чтобы достичь запланированных целей.

К тому же сбережения необходимо начать откладывать с 20 до 45–50 лет, так как в это время у человека есть опыт, знания и силы зарабатывать и откладывать по максимуму. Если взять в пример пенсионеров зарубеж-

ных стран, которые путешествуют и наслаждаются жизнью, и наших пенсионеров, которые в большинстве случаев все еще продолжают работать и рассчитывают лишь на одну пенсию, становится понятным важность и необходимость делать сбережения.

Учитывая жизненный цикл человека и его возможности откладывать, следует также задуматься о пенсии. Конечно, работник делает отчисления в государственный пенсионный фонд в размере 22% своей зарплаты. Но вряд ли пенсия, накопленная таким принудительным способом, будет достаточна для безбедного существования, когда наступит пенсионный возраст. Резонно, пока есть трудовые доходы, добровольно делать с них дополнительные отчисления на формирование своей пенсии. Сделать это можно, выбрав управляющую компанию или накопительный пенсионный фонд для дальнейшего инвестирования средств.

Как правило, большинство людей сначала тратит деньги, а уже потом откладывает то, что остается, если конечно что-либо останется. Это и есть одна из главных ошибок. При таком подходе вряд ли удастся скопить что-то серьезное. Действовать нужно с точностью до наоборот. Среди финансистов и богатых людей действует простое правило «Сначала заплати себе». Стоит попробовать применить его в жизни.

При получении заработной платы сначала отложите 10%–20% от вашего дохода на сбережения и только потом тратьте. Да, кто-то может сказать, что так может не остаться излишков. Но начните хотя бы с малой суммы. Пусть на первых порах это даже будет всего 100 рублей. Когда вы поймете, что с легкостью можете расстаться с этими деньгами, то сможете откладывать в будущем более крупные суммы. Да, возможно, вы чего-то и не купите, но создать сбережения на будущее гораздо важнее, чем сиюминутные траты.

Формирование личных сбережений может быть обусловлено несколькими причинами [49]:

- после всех расходов в конце месяца остались некоторые средства (избыточный личный бюджет);
- неуверенность в завтрашнем дне, которая влечет необходимость откладывать деньги в резерв («подушка безопасности»);
- низкие доходы, не позволяющие приобрести необходимую вещь сразу (отложенные спрос);
- желание накопить необходимую стартовую сумму и выгодно вложить средства (подготовка к инвестированию);
- желание оставить наследство (создание наследственной массы).

Как видно из выше представленного перечня, личные сбережения не всегда появляются от того, что есть возможность отложить, а еще и потому, что банально не хватает денег, чтобы купить необходимую вещь, поскольку сумма сбережений и способ формирования в первую очередь зависит от уровня регулярных доходов конкретного человека. Вместе с тем, наличие сбережений объясняется психологическим фактором, означающим желание человека сберегать имеющиеся средства.

Склонность к сбережению можно измерить количественно, используя специальные показатели и формулы [43].

Средняя склонность к сбережению (APS) есть отношение суммы сделанных сбережений к величине дохода (формула 1). Данная величина отражает отношение величины сбережений к величине данного конкретного дохода. Зависимость дохода и средней склонности к сбережению такова: с увеличением уровня дохода растет и показатель APS. Этим количественно подтверждается вывод о том, что потребляемая доля дохода после уплаты налогов снижается и возрастает по мере его увеличения. Но на практике, так как доход после уплаты налогов или потребляется, или сберегается, сумма потребляемой и сберегаемой частей поглощает всю величину дохода любого уровня.

$$APS = \text{Сбережения} / \text{Доход} \quad (1)$$

Предельная склонность к сбережению (MPS) есть отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало (формула 2);

$$MPS = \text{Изменения в сбережениях} / \text{Изменения в доходе} \quad (2)$$

Измерить можно и предельную склонность к потреблению (MPC). Этот показатель отражает отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало (формула 3).

$$MPC = \text{Изменения в потреблении} / \text{Изменения в доходе} \quad (3)$$

Нетрудно заметить, что сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению будет равна 1 (формула 4):

$$MPC + MPS = 1 \quad (4)$$

По мере роста дохода растут как потребление, так и сбережения населения. При этом в условиях стабильного экономического роста предельная склонность к сбережению имеет тенденцию к росту. В условиях же инфляции MPS приобретает тенденцию к уменьшению. При нестабильности экономического положения, отсутствии защищенности вкладов от инфляции население начинает увеличивать потребление, особенно товаров длительного пользования. Своеобразным видом сбережения в таких условиях является приобретение населением таких товаров, как ювелирные изделия, меха, машины, дачи и т.п.

Если рассматривать факторы сбережений, то основным фактором, определяющим величину сбережений, является уровень доходов после уплаты налогов. Но также существуют факторы, не связанные с доходом:

- богатство;
- уровень цен;
- ожидания;
- потребительская задолженность;
- налогообложение.

Фактор богатства характеризуется тем, что, чем больше величина накоплений в домохозяйствах, тем меньше величина сбережений при любом уровне дохода. Под богатством понимается как недвижимое имущество, так и финансовые активы, которыми обладает домохозяйство. Домохозяйства сберегают, воздерживаясь от потребления, чтобы накапливать богатство. Причем, чем больше богатства накапливает население, тем слабее у него стимул к сбережению. Величина богатства домохозяйств изменяется из года в год незначительно и поэтому не вызывает серьезных колебаний в количественных характеристиках сбережений.

Увеличение или снижение уровня цен на товары и услуги тоже в конечном итоге влияют на величину сбережений. То есть изменение уровня цен меняет реальную стоимость (покупательную способность) некоторых видов ценностей. Это предположение можно также обосновать следующим выводом: реальная стоимость финансовых средств, номинальная стоимость которых выражается в деньгах, будет обратно пропорциональна изменению уровня цен. Это отражает связь теории сбережений с эффектом богатства или эффектом реальных кассовых остатков. Однако при анализе теории сбережений берется допущение, что уровень цен в экономике является неизменным (рассматривается реальный, а не номинальный доход после уплаты налогов).

Ожидания населения, связанные с будущей ситуацией на рынках товаров и услуг, тоже являются существенным фактором, так как могут ока-

зять воздействие на текущие расходы и сбережения. Ожидания повышения цен и дефицита товаров ведут к снижению сбережений, потому что для потребителей естественно стремление избежать уплаты более высоких цен.

Колебание уровня потребительской задолженности вызывает у домохозяйств стремление направлять текущий доход или на потребление, или на сбережение. Если задолженность домохозяйств достигла значительной величины, то потребители будут сокращать уровень своих сбережений. И наоборот, если потребительская задолженность относительно низка, то уровень сбережений населения может повыситься.

Изменения в налогообложении также приводят к изменению в уровне сбережений, так как налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов приведет к снижению уровня сбережений. И наоборот, доля дохода, полученная от снижения налогов, будет частично идти на сбережения населения, вызывая таким образом увеличение общего уровня сбережений.

Таким образом, сбережения – это та часть дохода, которая не потребляется, остается неиспользованной при затратах на текущие потребительские нужды, накапливается от периода к периоду и может вовлекаться в процесс инвестирования с целью извлечения дополнительного дохода.

*Инвестиции* – это вложение денежных средств, накопленных в процессе сбережения, для получения дохода или сохранения капитала. Различают финансовые инвестиции (покупка ценных бумаг) и реальные (инвестиции в промышленность и прочие отрасли реального сектора экономики).

Людей, которые занимаются инвестированием, называют *инвесторами*. Частным инвестором может стать кто угодно – менеджер среднего звена, финансист, врач, преподаватель, студент или пенсионер, для этого не требуется специальное образование. Для них это способ получить дополнительный доход. При том, что инвестиции направлены на получение инвестором прибыли, они не являются гарантированным способом ее получить. Разные способы инвестирования обеспечивают разные гарантии получения дохода, но во всех случаях существует риск того, что вместо ожидаемой прибыли инвестор получит доход, меньший по величине, или убыток.

В настоящее время сформировались две стратегии инвестирования. Первая – пассивное инвестирование. Для него характерны вложения на долгий срок. Такой стиль предполагает, что человек вложил деньги, например, в акции компании и несколько лет держит их, не продавая. Как правило пассивные инвестиции производятся в крупные сырьевые, технологические, финансовые компании: у них ниже риск резкого падения котировок, часто такие компании платят стабильные дивиденды.

Вторая стратегия – агрессивное инвестирование. Здесь подразумевается, что инвестор вкладывает деньги в более рискованные инструменты. Например, в акции не локомотивов индустрии, а в акции компаний поменьше: при колебаниях рынках такие бумаги сильнее растут или падают (то есть, обладают высокой волатильностью), но за счет этого же качества можно больше заработать. Такой вид инвестиций требует глубокого понимания рынка и готовности потерять вложенные средства.

Инвестиции обладают двумя ключевыми качествами, которые имеет прямую взаимосвязь. Это доходность и риск. Чем выше риск, с которым связана инвестиция, тем выше может быть при благоприятном стечении обстоятельств потенциальная доходность. И наоборот – относительно надежные инвестиции никогда не позволяют рассчитывать на высокий доход.

Например, банковский вклад, который тоже вполне можно считать инвестицией, или покупка государственных облигаций – это вложения с низким риском. Банковские вклады страхуются, а в случае с гособлигациями гарантом возврата денег выступает государство. Но и доходность таких инвестиций ниже, чем потенциальная доходность корпоративных акций, на которые могут повлиять самые разные причины от рыночных до корпоративных.

Совокупность всех инвестиций, совершенных инвестором, называют инвестиционным портфелем. Инвестиционный портфель может состоять из акций одной единственной компании или вложений в один инвестиционный проект, однако аналитики и опытные инвесторы рекомендуют не тратить весь капитал на одну ценную бумагу или один проект. Чтобы снизить риски и повысить доходность инвестиционных вложений, инвестиционный портфель диверсифицируют, то есть разделяют инвестиции между разными ценными бумагами, инвестиционными проектами, предприятиями-реципиентами проектов, отраслями, регионами, странами и др.

Важность такого принципа инвестирования хорошо прослеживается при внимательном изучении любого экономического кризиса, когда одни инвестиционные доходы растут, а другие падают. Диверсификация инвестиций создает баланс и позволяет свести потери инвестора к минимуму.

### ***Основные классы инвестиций [30]***

1. Реальные инвестиции. К ним относят, например, покупку уже готового бизнеса; приобретение нематериальных активов, таких как патенты, авторские права, товарные знаки и прочее: строительство, реконструкции, капитальный ремонт.

2. Финансовые инвестиции. К ним относится покупка ценных бумаг или производных финансовых инструментов.

3. Спекулятивные инвестиции. В этом случае главной особенностью инвестиции является ставка на доход за счет изменения цены актива. Действует принцип «купить дешевле, продать дороже». Предметом спекулятивных инвестиций могут быть акции, а кроме них – валюта, драгоценные металлы, облигации.

4. Венчурные инвестиции. Так называют вложения в молодые компании на долгий срок. Венчурные инвестиции связаны с высоким риском полностью потерять вложения, но также они могут принести инвесторам сверхприбыль. Пример успешной венчурной инвестиции – вложения фонда SoftBank в молодую компанию Alibaba в 2000 г. После выхода Alibaba на IPO в 2014 г. доля SoftBank выросла с \$20 млн до \$74 млрд. Пример провальной венчурной инвестиции – банкротство медицинского проекта Theranos, который привлек от венчурных инвесторов не менее \$500 млн перед своим крахом.

5. Портфельные инвестиции. Это вложения не в один вид актива (например, акцию конкретной компании), а сразу в несколько, которые формируются в виде портфеля из нескольких ценных бумаг.

6. Интеллектуальные инвестиции. Так называют вложения средств в интеллектуальный продукт. Таковым может являться подготовка специалистов, научные разработки, объекты интеллектуальной собственности, творческий потенциал группы людей.

Противоположностью инвестиции является *дивестиция*. Так в экономике называют сокращение актива, в том числе и денежного. Дивестицией можно назвать продажу части существующего бизнеса компании. Так поступают в случае, если хотят сосредоточиться на основном направлении своей деятельности. Дивестиции могут совершаться, в том числе, по морально-этическим причинам. Например, в последние годы к дивестициям связанных с нефтяной промышленностью активов усиленно призывают экологами. Иногда дивестиция становится результатом антимонопольной политики. Один из таких случаев произошел в 1984 г., когда власти США обязали телекоммуникационную корпорацию AT&T разделить и продать одно из подразделений.

### **Всемирно известные инвесторы**

*Уоррен Баффет* – американский бизнесмен, один самых успешных инвесторов в истории и один из самых богатых людей в мире. Известен под прозвищами «Провидец», «Волшебник из Омахи», «Оракул из Омахи». Инвестирует через собственную инвестиционную компанию Berkshire Hathaway. В конце января 2021 г. его состояние оценивалось в \$86,4 млрд.



*Питер Тиль* – американский инвестор немецкого происхождения. Сооснователь платежной системы PayPal, первый внешний инвестор Facebook, сооснователь и управляющий фондом Founders Fund.

*Юрий Мильнер* – российский бизнесмен и венчурный инвестор, сооснователь фонда DST. Через фонд DST Мильнер вкладывал в такие компании, как Facebook, Spotify, Airbnb, Groupon, Xiaomi, Twitter, Zynga, Alibaba, WhatsApp. В 2020 г. Forbes оценивал состояние Юрия Мильнера в \$3,8 млрд.

*Джордж Сорос* – американский трейдер и инвестор. За Соросом закрепились репутация дерзкого финансового спекулянта. Он приобрел известность после 1992 г., когда принял активное участие в обвале британского фунта.

*Карл Айкан* – известен как один из самых успешных инвесторов-активистов. Айкан находит неэффективные компании, скупает их акции, продавливает перестановки в руководстве, после чего продает подорожавшие бумаги. Он покупал крупные (нередко контрольные) пакеты акций компаний из разных сфер экономики. Среди инвестиций бизнесмена была компания Apple – Айкан купил 4,7 млн ценных бумаг корпорации, после чего добился обратного выкупа на сумму в \$150 млрд.

*Братья Уинкловоссы* – близнецы Кэмерон и Тайлер Уинкловоссы, американские инвесторы, известные в первую очередь судебной тяжбой с Марком Цукербергом (Уинкловоссы утверждали, что Цукерберг использовал их идею при создании Facebook) и как одни из первых инвесторов в биткоин. Уинкловоссы стали первыми криптовалютными миллиардерами.

*Коос Беккер* – южноафриканский бизнесмен, глава компании Naspers. Под началом Беккера в 2001 г. Naspers вложила \$34 млн в малоизвестный китайский стартап Tencent. По итогам сделки Naspers получила 46,5% акций убыточного на тот момент проекта. Со временем Tencent выросла в огромную инвестиционную корпорацию. Главный актив Tencent на сегодняшний день – крупнейший в Китае мессенджер WeChat.

*Масаёси Сон* – японский бизнесмен, основатель компании SoftBank. Созданный SoftBank фонд Vision Fund Investments, вкладывающий деньги в новые технологии, искусственный интеллект и робототехнику.

## **2.4. Финансовое планирование личных доходов и расходов**

Финансовое планирование – это способ найти правильный путь к созданию капитала и достижению необходимого материального обеспечения для благополучной счастливой жизни [49]. Основным документом финансового планирования является личный финансовый план.

*Личный финансовый план* – это порядок действий, который позволяет получить нужную сумму (или доход) к определенному сроку. Например, вы хотите приобрести автомобиль. Сначала вы оцениваете свое текущее финансовое положение – накопления и текущий доход. Затем на базе этих параметров рассчитываете, через какое время вы реализуете свой план достижения цели.

*План* – это то, что мы будем делать. *Финансовый план* – это то, что мы будем делать с нашими деньгами. В процессе разработки финансового плана определяются главные направления движения наших денег – сколько и на что мы их будем тратить и, главное, сколько и откуда мы их будем получать.

Финансовое планирование может быть краткосрочным и долгосрочным. Это зависит от поставленных финансовых целей. Именно они являются началом финансового планирования.

Финансовый план может быть очень детальным и подробным, а может быть предельно упрощенным – это зависит и от целей, и от личных качеств человека.

Планирование личных финансов необходимо для достижения поставленных личных финансовых целей. Если этих целей нет, то нет и необходимости в планировании. Однако, как только у вас появляется какая-то финансовая цель, маленькая или большая, близкая или далекая, для того чтобы эта цель стала реальностью, нужно постараться сформировать обоснованный по расходам и обеспеченный доходами финансовый план. Конечно же, можно стремиться к реализации своей финансовой цели и без разработки личного финансового плана. Только вероятность того, что желаемая цель будет достигнута в полной мере, с приемлемыми затратами и в нужное время, существенно уменьшается.

Почему? Представьте себе, что вы приехали в Москву на пару дней и хотите посетить МГУ, покататься в метро, заехать на Красную площадь, побродить по набережной Москвы-реки и побывать в Останкино. Какова вероятность того, что вы все успеете, если вы хотя бы на коленке не прикинули план, не оценили необходимое время для осмотра каждого объекта?

Если этого не сделать, то вероятность побывать везде, где хочется, очень низкая, потому что для посещения каждой достопримечательности требуется большой временной ресурс.

Так и в личных финансах. Большинство людей имеет очень ограниченные финансовые доходы, чаще всего в виде зарплаты от основной и дополнительной работы. Многие сетуют: «У меня маленькая зарплата, как жить?» Но даже небольшой доход нужно уметь правильно распределять. А желание увеличить свой личный доход в разы в сравнении с достигнутым уровнем тем более требует от человека осмысленных действий на предстоящий, чаще всего долгосрочный, период времени в соответствии с индивидуально составленным финансовым планом.

В теории и практике финансового планирования помимо понятия «финансовый план» часто употребляется понятие «финансовый бюджет». С одной стороны, это родственные понятия, так как отражают один и тот же процесс: формирование и расходование денежных средств за определенный период времени. С другой стороны, они различаются друг от друга по ряду параметров (табл. 1).

*Финансовый план* – это описание запланированных на определенный период затрат и поступлений денежных средств с конкретным указанием на что эти средства будут потрачены, откуда они поступили, какие действия необходимо предпринять для того, чтобы денежные средства вовремя и в нужной сумме были получены и распределены по направлениям расходования. Например, строчка из личного финансового плана: «На приобретение смартфона в подарок племяннику на день рождения 24 июля предполагается потратить 12000 руб. из сбережений, которые будут сформированы в предшествующие 3 месяца».

*Личный финансовый план* – это документ, отражающий текущее положение ваших дел, ваши личные финансовые цели, а также реалистичные действия по их достижению, включая операции накопления и инвестирования средств [38]. Личный финансовый план обязательно должен быть документально оформлен. Если личный финансовый план существует только в вашей голове, то он вряд ли будет реализован. Как правило, финансовый план составляется на год. Возможны и более длительные горизонты планирования: 5 лет, 10 лет, период до достижения пенсионного возраста и др. Выбор временного периода для составления финансового плана зависит от специфических особенностей личной финансовой цели, которую требуется реализовать с его помощью. Если у каждого члена семьи есть личный финансовый план, то из них может быть скомпонован комплексный план домохозяйства.

## Сравнительная характеристика финансового плана и финансового бюджета

Параметры сравнения	Финансовый план	Финансовый бюджет
Период составления	Год и более	Три месяца и менее
Деятельность, охваченная планированием	Будущая деятельность	Текущая деятельность
Связь с инвестированием	Обязательны операции по инвестированию	Не обязательны операции по инвестированию
Связь со сбережением	Обязательны операции по сбережению сверх накопленной «Подушки безопасности»	Обязательны операции по формированию «Подушки безопасности»
Наличие финансовой цели	Финансовая цель осознана, четко сформулирована, представлена в денежном выражении	Финансовая цель отсутствует или находится в стадии формирования и осмысления
Наличие действий по выполнению	Действия обязательны, носят систематический характер, направлены на достижение нового, более высокого уровня доходов, накопления и инвестирования	Действия обязательны, носят систематический характер, направлены на сохранение текущего баланса доходов и расходов
Операции с избыточным доходом	Доход капитализируется	Доход накапливается
Управленческие действия	Действия по реструктуризации доходов и расходов с их последующей балансировкой	Действия по балансировке доходов и расходов
Влияние на финансовое благосостояние	Финансовое благосостояние повышается	Финансовое благосостояние стабилизируется

*Бюджет* – это соотнесение доходов и расходов за фиксированный период времени, сумма денег, которую планируется выделить на удовлетворение определенных потребностей за определенный промежуток времени (квартал, месяц, неделя). Также под *бюджетом* часто понимается конкретная лимитированная сумма денег, которую планируется потратить на реализацию какого-либо предстоящего мероприятия. Бюджет может быть укрупненным и детализированным (с подробным перечнем доходов и расходов). Например, можно отметить такие элементы бюджета: «На развлечения в марте планируется потратить 2000 руб.» или «Месячный планируемый общий доход семьи составит 120 тыс. руб.».

Что является первичным в финансовом планировании: бюджет или план? Первичным документом может быть и то, и другое. Возможно сначала сформировать бюджет, а потом развернуть его более долгосрочный финансовый план, если появится насущная финансовая цель, которую потребуется исполнить. Можно начать процесс финансового планирования с разработки перспективного финансового плана, а затем конкретизировать его в виде отдельных бюджетов для более краткосрочных периодов времени, чтобы убедиться, что реализация поставленной финансовой цели будет происходить без проблем в течение всего горизонта планирования. Или, наоборот, заблаговременно выявить проблемы, которые будут в будущем требовать решения.

Процесс разработки и реализации личного финансового плана включает несколько этапов:

1. Постановка личной финансовой цели.
2. Анализ текущего личного финансового благосостояния.
3. Определение величины дополнительного дохода, который потребуется для достижения поставленной финансовой цели.
4. Определение суммы денег, которая будет направляться на инвестирование. Выбор стратегии инвестирования и финансовых инструментов для реализации финансового плана.
5. Выбор способа балансировки финансового плана и методов составления сбалансированного бюджета.
6. Регулярное планирование и актуализация текущих краткосрочных бюджетов в соответствии с показателями долгосрочного финансового плана.
7. Контроль фактического исполнения финансового плана в разрезе установленной разбивки по периодам.
8. Анализ и регулирование отклонений. Корректировка финансового плана.

Рассмотрим более подробно каждый из вышеперечисленных этапов.

### **Этап 1 – Постановка финансовой цели**

Личная финансовая цель – это результат, которого вы хотите достичь. Она обязательно должна быть измерима. Например, хочу стать богатым – это плохая цель. Непонятно, сколько денег вам для этого надо. Нужно выражать свои мысли более конкретно.

Цели, направленные на повышение личного благосостояния, могут быть материальные и денежные. Материальные обязательно нужно перевести в денежный эквивалент, чтобы понять, к чему стремиться. Например, вы хотите поехать в отпуск всей семьей за границу следующим летом. Это ваша цель. Материальная. А сколько денег вам для этого понадо-

бится? Допустим, 200 тыс. руб. Это будет денежное выражение материальной цели.

Правильные финансовые цели нужно формулировать так:

- купить новый телевизор за 30 000 руб.;
- сделать ремонт в квартире на 300 тыс. руб.;
- накопить деньги на первоначальный взнос по ипотеке 450 тыс. руб.;
- накопить деньги на обучение ребенка в вузе 500 тыс. руб.

Правильно сформулировать цель – это только начало. Нужно еще определить сроки ее достижения. Это зависит от того, какие затраты вы готовы нести для реализации своей цели. Если срок получается слишком большой, то корректируем свои затраты в сторону увеличения. В итоге у вас должен получиться некий оптимальный баланс по ежемесячным расходам для достижения цели при не слишком длительном (приемлемом для вас) сроке выполнения. Например, ваша цель – приобрести новый ноутбук за 50 тыс. руб. Вы решили откладывать по 3 тыс. руб. в месяц. На достижение у вас уйдет почти 1,5 года. При увеличении ежемесячных расходов до 6 тыс. руб. эта цель будет достигнута уже через 8 месяцев.

Условно все финансовые цели можно разделить на 3 вида, по времени их достижения:

1. краткосрочные – до 1 года;
2. среднесрочные – от 1 до 3–5 лет;
3. долгосрочные – от 5 до 10–15 лет и выше.

#### *Краткосрочные финансовые цели*

Обычно постановкой таких целей начинают заниматься в начале года. Вы пишете для себя, что вам необходимо сделать в течение года. От покупки путевки на море для всей семьи, до приобретения, например, школьных вещей ребенку к новому учебному году.

В итоге у вас должен получиться некий список запланированных целей, с обязательным указанием суммы и сроков их реализации.

Примерный список финансовых целей на год может выглядеть так:

- май – отдых на море, 80 000 руб.;
- август – путевка для ребенка в детский лагерь, 20 000 руб.;
- сентябрь-октябрь – обучение в автошколе, 40 000 руб.;
- ноябрь-декабрь – полностью погасить кредит, 60 000 руб.

Итого: 200 000 руб.

#### *Среднесрочные финансовые цели*

Построение системы финансовых целей на ближайшие 3–5 лет – это уже более сложный этап планирования. Сюда можно отнести покупку новой машины, расширение жилплощади, накопление определенного де-

нежного капитала для удовлетворения конкретных потребностей, будь то инвестиции, деньги на обучение ребенка и др.

### *Долгосрочные финансовые цели*

Здесь цели еще более масштабные и, как следствие, для их достижения необходим не один год, не несколько лет, а возможно несколько десятилетий. Стандартной целью такого уровня является формирование будущих пенсионных накоплений. Определяем желаемую сумму с поправкой на инфляцию и с учетом дохода, который будет приносить накопленный капитал в течение этого времени. Далее вычисляем, сколько нужно откладывать в сбережения с последующим инвестированием, чтобы к выходу на заслуженный отдых запланированная сумма была в наличии.

Главная сложность здесь – это слишком далекий горизонт планирования. Невозможно учесть все риски в будущем, которые напрямую или косвенно будут влиять на движение к достижению долгосрочной финансовой цели.

Существуют определенные правила (советы), которых следует придерживаться при формировании личных финансовых целей [46].

#### 1. Качество превыше количества

Не стоит ставить перед собой множество целей. Так вы распылите свои усилия по пустякам. В итоге либо ни одна не будет достигнута, либо срок достижения увеличится в разы. Быстро исчезнет мотивация поддерживать свои личные финансы на необходимом уровне, позволяющем достичь поставленные цели. Выберите для себя только главные и первоочередные финансовые цели.

#### 2. Больше срок – меньше целей

Чем глобальней ваша цель, тем более высоких расходов и времени она потребует. И лучше пусть она будет всего одна, максимум две. И наоборот, мелкие цели достигаются быстро. Их может быть уже побольше – две-три, максимум пять.

#### 3. Разбиваем период достижения цели на этапы

Для поддержания мотивации и отслеживания прогресса долгосрочные и среднесрочные цели нужно разбивать на несколько мелких этапов. По мере их достижения ставить новые и двигаться дальше.

Согласитесь, выполнять установку накопить 1 млн руб. на покупку новой машины в течение нескольких лет довольно сложно. Делим ее на несколько этапов (лет). После прохождения первого этапа, ставим новый, с учетом изменившихся условий (повысили зарплату, нашли новую работу, получили наследство после смерти родственника и др.).

Вот как это может выглядеть разбивка большой цели на этапы:

- 1 год – накопить 100 000. Откладывать по 8 000 ежемесячно.

- 2 год – отложить 150 000 (по 12 000 в месяц). Все деньги держать в банке под проценты. Это даст дополнительно 15–20 000.

- 3 год – общая сумма накоплений к концу года должна быть не менее 500 000 и т.д.

#### 4. Когда одна цель достигнута, заменять ее другой

Если исчезает финансовая цель в каком-то временном периоде, то нарушается ранее налаженный процесс накопления и инвестирования денежных средств, исчезает мотивация к движению вперед, к более высокому уровню финансового благосостояния.

#### 5. Не бойтесь корректировать цели

Запланировать что-то на длительный период очень сложно. Особенно в нашей стране. Поставленные цели, реальные и вполне выполнимые сегодня, через год-два могут быть уже довольно обременительными в финансовом плане. Яркий тому пример: потеря работы, сокращение, уход жены в декретный отпуск и рождение ребенка, повышение процентной ставки по ипотеке, тяжелое заболевание и др.

В этом случае, нужно не отказываться от целей полностью, а изменить план по их достижению. Сократите объем денежных накоплений для достижения поставленной финансовой цели в 2–3 раза. Это конечно увеличит сроки, но позволит хоть и медленно, но приближаться к достижению цели.

#### 6. Зафиксировать цель и вести учет по ней

После постановки целей желательно зафиксировать их. На бумаге, в компьютере, телефоне. Держать в голове конечно же можно. Но так вы не будете видеть полной картины происходящего. Сколько вам нужно денег всего, сколько времени осталось до выполнения, какие результатов вы уже достигли. Визуальное восприятие информации лучше помогает двигаться к цели. На помощь придут различные сайты по достижению целей, программы учета личных финансов, на крайний случай таблица excel или простой блокнот.

#### 7. Постоянство или финансовые привычки

Формируйте финансовые привычки. Они должны быть выработаны на уровне рефлексов. Если вы решили каждый месяц вносить в банк по 3 000 руб., то делайте это, как бы странно это не звучало. Некоторым просто будет лень придерживаться плана или найдется множество других оправдательных причин: мало денег заплатили, есть другие более важные потребности на данный момент и др.

Именно с этого начинается финансовый крах. Приучите себя, возможно через силу, делать то, что было заложено в личных финансовых планах. И через несколько месяцев жить по плану будет так же естественно, как утром почистить зубы.



## 8. Начинайте с малого

Иногда, а на практике практически всегда, трудно что-то запланировать и, главное, достичь чего-то серьезного и большого с первого раза. Цифры и срок могут вас напугать и отбить все желание. Поэтому лучше начинать с мелких краткосрочных целей, достижение которых повысит вашу уверенность в своих силах и подготовит к более серьезным победам.

## 9. Чем конкретней цель, тем проще ее достичь

Абстрактные цели не дадут вам желаемого результата. Например, такие:

- в течение года открыть счет в банке и положить туда деньги;
- купить облигации на фондовом рынке для постоянного получения пассивного дохода.

Допустим вы откроете вклад и купите облигации. Положите 5 тыс. руб. на депозит и приобретете долговых бумаг на 100 тыс. руб. Вроде бы как поставленные финансовые цели выполнены. Но какой доход они дадут, непонятно.

Правильнее было бы сформулировать финансовые цели следующим образом:

- до конца года открыть вклад на сумму не менее 50 тыс. руб. с доходностью 8% годовых;
- купить долгосрочные 15-ти летние облигации федерального займа на 100 000 руб., которые будут давать доход 10% годовых в течение 15 лет или 10 тыс. руб. в год.

Если вы выполните эти условия, то финансовая цель будет считаться достигнутой, а последствия ее выполнения будут представлены в конкретных цифрах.

## **Этап 2 – Анализ текущего личного финансового благосостояния**

Финансовые цели намечены. Теперь важно верно оценить ваше текущее финансовое положение. Для этого необходимо проанализировать то, чем вы располагаете сегодня. Это анализ ваших активов/пассивов, доходов/расходов. К сожалению, трудности часто возникают и на этом этапе составления личного финансового плана. Далеко не каждый может назвать точную сумму своих расходов. Сколько тратите на транспорт, сколько на продукты? Как правило, люди тратят столько же, сколько и зарабатывают. Но такую ситуацию надо менять. Для обеспеченного будущего требуются сбережения и инвестиции уже сейчас.

В процессе проведения анализа личного финансового благосостояния важно получить ответы на 4 главных вопроса:

### 1. Сколько у вас долгов?

Чтобы быстрее избавиться от долгов, нужно точно знать, сколько именно вы должны. А также представлять, сколько времени уйдет на их

погашение. Без этого не получится составить чёткий план выплат, а он необходим. Рассчитайте, сколько лет или месяцев уйдёт на погашение долгов, когда можно начать увеличивать выплаты. Если вы в долгосрочных отношениях, важно знать, сколько долгов у вашего партнёра, ведь это тоже на влияет на ваше финансовое состояние.

## 2. Сколько у вас накоплений?

Это поможет понять, сколько вы тратите и откладываете, и спланировать свой резервный фонд. Если у вас отложена сумма, которой хватит на несколько месяцев, подумайте, не перевести ли её на пенсионные накопления, инвестиции или другую большую финансовую цель. Это особенно важно знать, если вы планируете бюджет вместе с супругом или супругой.

## 3. Какова ваша задолженность и процентная ставка по кредитной карте?

Скорее всего, вы редко расплачиваетесь наличными. Сейчас гораздо удобнее использовать карту или мобильное банковское приложение. Однако при этом возрастают шансы потратить слишком много и залезть в долги.

Не забывайте каждый месяц следить за балансом кредитной карты. Подключите СМС-оповещение или ежедневно проверяйте баланс в банковском приложении. Для хорошей кредитной истории старайтесь тратить не больше 30% своего лимита и выплачивать долг в течение месяца. Если не удалось погасить долги по карте за месяц, важно знать, сколько с вас возьмут процентов. Так будет проще решить, какой долг выплачивать первым и какой картой пользоваться в непредвиденных ситуациях.

## 4. Сколько вы хотите зарабатывать?

Не забывайте, что деньги – это не самое главное. А на то, сколько вы зарабатываете, влияет множество не поддающихся вашему контролю факторов. Не стоит посвящать всю жизнь зарабатыванию денег. Тем не менее важно определиться с целями и стремиться к их достижению.

Зная необходимую сумму, легче принимать решения, касающиеся карьеры. Подумайте, ради чего вы работаете. Если ради финансовой независимости, вам нужно зарабатывать и откладывать определённое количество денег. Тогда вы сможете раньше выйти на пенсию или открыть собственный бизнес. Если вы работаете, чтобы обеспечить семью, зарплаты должно хватать на удовлетворение всех семейных потребностей и на формирование «подушки безопасности».

Определите сумму, к которой будете стремиться, но не загоняйте себя в слишком жёсткие рамки. Ничего страшного, если к такому-то числу вы не заработали свою идеальную сумму с точностью до рубля.

Далее требуется оценить те активы (имущество), которые у нас уже есть. Все активы делятся на плохие и хорошие. «Хорошие» активы – это активы, которые приносят доход (банковские счета, рентная недвижимость, ценные бумаги, паи ПИФов, бизнес и др.). «Плохие» активы не приносят доход (квартира, автомобиль и др.). «Плохие» активы еще и уносят деньги в виде расходов на их содержание. Многие люди сразу начинают возмущаться: «Как же так, цены на квартиры растут, а вы мою квартиру назвали "плохим" активом?» Наверное, последние и правы, если они имеют лишнюю квартиру или сознательно в какой-то момент захотят пойти на ухудшение жилищных условий и таким образом получить часть актива в денежной форме. Но если Вы продолжаете жить в этой квартире до конца дней своих, то она так и останется Вашим «плохим» активом. То же можно сказать и про машины, и про дачи, и про все остальные активы, без которых мы не мыслим своей жизни. Это закономерно, но дополнительно необходимо создавать также «хорошие» активы, приносящие регулярные денежные доходы. А это, в первую очередь, разного вида инвестиции в доходные финансовые инструменты.

По результатам анализа активов оцените, насколько рационально вы используете свои активы и запишите в личном финансовом плане следующие данные:

- Сумма дохода за период (укажите источник и дату поступления средств);
- Сумма расходов за период (укажите статьи расходов);
- «Хорошие» активы, приносящие доход (размер и дата поступления дохода);
- «Плохие» активы, не приносящие доход.

### **Этап 3 – Определение величины дополнительного дохода, который потребуется для достижения поставленной финансовой цели**

Обычно у человека имеется один источник дохода – зарплата [12]. Иногда есть дополнительный временный или постоянный достаток в виде подработки, хобби или второй работы. Чтобы зарабатывать больше, нужно пересмотреть источники денежных поступлений. В данном случае личный финансовый план будет стимулом для дальнейших изменений, потому что желание быстрее достичь поставленной финансовой цели будет вас стимулировать.

Для увеличения доходов возможны следующие варианты действий:

- инициировать повышение зарплаты на текущем месте работы;
- найти подработку;
- найти новую работу с более высокой зарплатой;
- открыть свое дело.

В первом случае можно просто обратиться к руководству и попросить увеличить зарплату. Взамен взять больше обязанностей или пообещать увеличить качество работы. Ежегодный рост зарплаты на 10–20% во многих компаниях считается нормой. Может получиться так, что вы ценный сотрудник и терять такого специалиста компании не выгодно, поэтому найдется финансовый компромисс, который устроит всех.

Если увеличить доход на основном месте работы не получается, тогда нужно искать подработку на стороне. Тут есть два варианта – либо решать «левые» задачи на основном месте работы, либо на территории второго работодателя. Первый случай предпочтительнее, поэтому старайтесь максимально оптимизировать и автоматизировать свой труд, чтобы осталось время на дополнительную работу.

В цифровую эру получить новую профессию не проблема. В интернете доступно множество обучающих курсов, которые позволят обрести дополнительную специализацию. Например, можно выучиться на дизайнера, интернет-маркетолога, копирайтера или программиста. Новая специальность поможет найти дополнительный заработок через интернет и работать в качестве фрилансера (без постоянного посещения офиса заказчика).

Найти новую более высокооплачиваемую работу в молодом возрасте – тоже вполне решаемая проблема. Если вы уверены в своих силах и считаете себя профессионалом, то можно смело рассылать свое резюме в крупные компании. Если сомневаетесь в своей компетенции, то лучше пройти дополнительное обучение и расширить свой профессионализм. Настоящим профессионалам всегда хорошо платят.

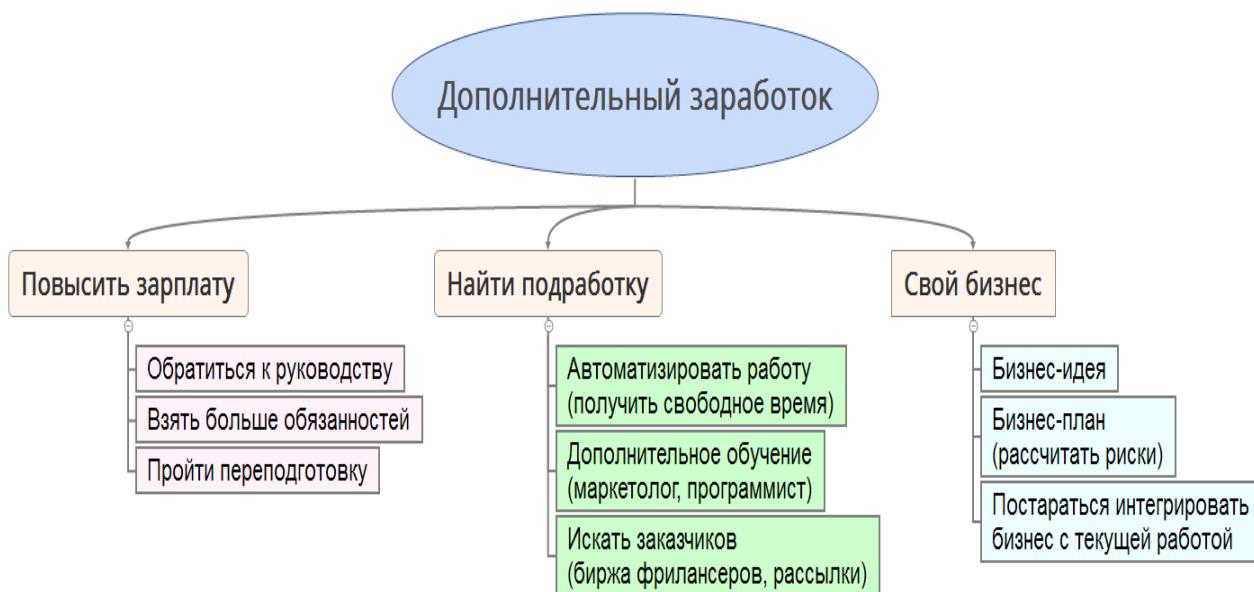


Рис. 6. Способы увеличения дохода для достижения личных финансовых целей

С открытием своего дела не стоит спешить. Необходимо заранее рассчитать все риски и составить четкий бизнес-план. Если будущий бизнес связан с текущей наемной работой, то можно попытаться выделить и возглавить отдельное направление на вашем предприятии, а затем масштабироваться (создать собственную обособленную компанию). Так вы разделите риски со своим работодателем, получите опыт и будете в курсе всех особенностей данного бизнеса.

Рассмотренные способы повышения доходов представлены на рис. 6. Они позволяют изменить алгоритм «жизнь от зарплаты до зарплаты». Личный финансовый план заставляет взглянуть на жизнь с другой стороны и начать действовать в своих интересах

#### **Этап 4 – Определение суммы денег, которая будет направляться на инвестирование. Выбор стратегии инвестирования и инструментов для реализации финансового плана**

Для достижения финансового благополучия нам требуется две вещи: время и деньги. Не будет денег, сколько бы мы ни ждали, из нуля ничего не получишь. А если у нас есть деньги, но нет времени их инвестировать, то чуда не бывает, через минуту денег больше у вас не станет. Для начала нужно обеспокоиться созданием первоначального капитала. Вы должны его либо уже иметь на момент составления финансового плана, либо создать в процессе реализации плана, регулярно откладывая для сбережения и инвестирования определенную сумму. На практике, вероятно, вам придется в начале направлять на инвестирование существенную часть от своего дохода, но со временем в связи с ростом вашего инвестиционного капитала, сумма отчислений будет уменьшаться, и в какой-то момент необходимые инвестиции будут сформированы и начнут приносить доход.

Для формирования стартовой суммы инвестиций и последующего ее увеличения для достижения поставленных финансовых целей придерживайтесь следующих правил инвестирования:

- определите, какую минимальную и максимальную сумму вы готовы выделять для инвестирования, и выберите среднюю величину;
- распределяя расходы, используйте правило «заплати сначала себе»;
- возьмите за правило выделять на инвестирование не менее 10% любого полученного дохода.
- диверсифицируйте свои инвестиции.

Крупные суммы денег лучше делить на части и инвестировать в разные финансовые инструменты. Самый простой и надежный способ – это

разделить свободные средства на три равные доли и распределить их следующим образом:

- Вложение в доллары США;
- Вложение в Евро;
- Накопительный счет в банке.

Валютные вложения также можно оформить в виде банковского счета, на который будут начисляться проценты. Так вы уберете деньги от инфляции и сможете вовремя реализовать финансовый план.

Более рискованными вложениями свободных денег являются следующие инструменты:

- Фондовый рынок;
- Паевые инвестиционные фонды (ПИФы);
- Игра на бирже Forex.

Покупая акции крупнейших игроков в области энергетики («голубые фишки») можно обеспечить себе годовую доходность на уровне от -10%, до +20%. ПИФы позволят заработать больше – до 30% годовых. Но риски в разы выше, чем вложения в «голубые фишки». Валютная биржа Forex – это вообще непредсказуемый инструмент, использовать который могут только профессионалы.

Оптимальным вложением личных финансов будет такая схема:

- 25% – доллары США.;
- 25% – Евро;
- 35% – накопительный счет в банке;
- 15% – голубые фишки.

Еще одним относительно безопасным методом инвестирования является покупка золота. Как показывает статистика, цена золота в последние годы стабильно растет. Напрямую покупать золотые слитки не имеет смысла. Для данного вида инвестиций есть специальный инструмент – обезличенный металлический счет (ОМС).

ОМС представляет собой разновидность банковского счета, который обеспечен золотом (или другим драгметаллом). Сделки по купле-продаже металлов можно производить через личный кабинет банка. Процесс покупки золота похож на приобретение валюты на бирже.

Следует подчеркнуть, что выбор вариантов инвестирования во многом обусловлен вашими личными предпочтениями. Один из важных вопросов, который вы должны задать себе перед началом инвестиционной деятельности, – готовы ли вы рисковать? И если готовы, то в какой степени? Кто-то предпочитает более рискованные инвестиционные стратегии и готов большую часть своего состояния вкладывать в рискованные, но вы-

сокодоходные инструменты. История показывает, что на большом отрезке времени такие вложения себя оправдывают, так как исторически вложения в акции более прибыльные, чем банковские депозиты. Кто-то мало склонен в риск и выбирает низкорисковые финансовые продукты с более низкой доходностью. При этом любой разумный вариант инвестирования накопленных денежных средств – это шанс получить дополнительный доход и улучшить свое финансовое благосостояние, приближая достижение желаемой цели.

### **Этап 5 – Выбор способа балансировки финансового плана и методов составления сбалансированного бюджета**

В практике финансового планирования используются следующие способы балансировки финансового плана [21]:

- сокращение предполагаемых расходов путём уменьшения объёма или стоимости покупок, с тем чтобы они не превышали предполагаемых доходов;

- увеличение доходов по возможным направлениям роста (частоты) денежных поступлений;

- использование различных форм заимствований.

К методам составления сбалансированного бюджета относятся [41]:

- лимитирование расходов с учётом доходов;
- совершенствование механизма распределения доходов между бюджетами разных членов домохозяйства;

- выявление резервов роста доходов;

- построение эффективной системы бюджетного контроля и регулирования;

- планирование направлений расходов, положительно воздействующих на рост доходов и одновременно обеспечивающих решение задач при минимальных затратах и с максимальным эффектом;

- жесткая экономия расходов путем исключения из их состава лишних затрат, не обусловленной крайней необходимостью;

- межбюджетное финансирование.

С целью проверки правильности составления баланса доходов и расходов составляется проверочная (шахматная) таблица (табл. 2). По горизонтали в данной таблице отражаются направления использования денежных доходов, по вертикали – источники формирования денежных доходов. Если финансовый план рассчитан правильно, сумма источников формирования денежных средств и сумма расходов, финансируемых из различных источников, должны совпадать по величине.

Проверочная (шахматная) таблица к финансовому плану

Доходы / Расходы (руб.)	Зарплата по основному месту работы	Подработка	Пособия	Доход по вкладам	...	Всего
Затраты на питание Расходы на ЖКХ Сбережения .....						
Всего						Σ

### **Этап 6 – Регулярное планирование текущих краткосрочных бюджетов в соответствии с показателями долгосрочного финансового плана**

На данном этапе сформированный долгосрочный финансовый план выступает основой для разработки краткосрочных бюджетов личных доходов и расходов. Фиксируются укрупненные доходы и расходы каждого краткосрочного периода, которых следует придерживаться. Конкретизированные перечни доходов и расходов будут составляться перед началом каждого месяца.

### **Этап 7 – Контроль фактического исполнения финансового плана в разрезе установленной разбивки по периодам, актуализация текущих краткосрочных бюджетов**

По сути, это самый сложный этап финансового планирования. Составить долгосрочный план денежных поступлений и предполагаемых затрат – это не просто, но еще труднее систематически претворять этот план в жизнь.

Для того чтобы запланированная финансовая цель стала реальностью, необходимо постоянно проверять и контролировать свои личные финансы, регулярно актуализировать свои финансовые планы и бюджеты. Как минимум, раз в неделю нужно выделять время для анализа и отмечать, что из составленного финансового плана выполнено, что нет, какие суммы остались в резерве или составили перерасход.

При каждом приобретении какой-либо услуги или какого-либо товара нужно учиться спрашивать себя «а это было частью финансового плана?» или «а был ли на это выделен бюджет?». Если вы ответили себе «нет», то нужно отказаться от этого приобретения. Это и есть на бытовом уровне постоянный контроль расходов, предусмотренных в финансовом плане.



Конечно, бывают различные ситуации, когда нам просто приходится тратить незапланированные суммы денег. Например, сломался автомобиль и требуется срочный ремонт. Или мы планировали купить сапоги за 5000 руб., но не было нужного размера за такую цену и пришлось сделать покупку за 7000 руб. В этих ситуациях мы вынуждены идти на незапланированные траты. Но как быть в таком случае с выполнением показателей финансового плана?

Идеальным решением при возникновении незапланированных затрат является компенсация их дополнительными доходами, но это возможно далеко не каждому человеку и не в каждой ситуации. Поэтому чаще всего в такой ситуации идут по пути сокращения расходов в последующих временных периодах. Это довольно сложно обеспечить, не снижая качество жизни и привычный уровень потребления. Но надо понимать, что если не пойти на сокращение расходов, то реализация желаемой цели отодвинется на какой-то срок, иногда довольно значительный. Конечно, можно себе сказать: «Я ничего не буду менять, просто подожду еще дополнительно 3–4 месяца», но это не совсем правильно. Если так поступать регулярно, то цель превратится в недостижимую мечту и смысл выполненного финансового планирования просто потеряется.

Психологи считают: если человек не способен контролировать свои траты, когда составил финансовый план, значит его финансовая цель в действительности не является для него значимой и не мотивирует его на изменение привычной модели поведения [33].

### **Этап 8 – Анализ и регулирование отклонений. Корректировка финансового плана**

В процессе план-фактного анализа можно определить различные виды отклонений от запланированных в финансовом плане доходов и расходов. При этом следует иметь в виду, что не всякое отклонение можно устранить без последствий для достижения поставленной финансовой цели.

По возможности контроля и последующего воздействия на полученные отклонения выделяют 3 вида отклонений [41]:

- контролируемые отклонения: на такие отклонения человек способен повлиять своими действиями и полностью их устранить;
- частично контролируемые отклонения; на такие отклонения человек не может воздействовать в полной мере, устранить их может только частично;
- не контролируемые отклонения: они связаны с изменением факторов внешней среды (например, с изменением ставки налогов, колебаниями валют, санкциями, форс-мажором и т.п.) и не поддаются корректировке со стороны рядового гражданина.

По методике расчета отклонения различают следующие виды отклонений [47]:

- абсолютные отклонения: чаще всего сравниваются фактические и плановые значения по показателям. Важно зафиксировать в процессе анализа позицию, какое отклонение писать со знаком «+», а какое со знаком «-» для однозначности трактовки;

- относительные отклонения: часто исчисляются по отношению к более общему показателю или параметру. Например, отклонение по зарплате от основного места работы можно выразить в отношении к суммарным трудовым доходам или общей величине дохода за период. Этот вид отклонений более информативен, чем предыдущий;

- селективные отклонения: сравниваются показатели за определенный период текущего года с тем же периодом предыдущего года (или за несколько предыдущих лет). Такой анализ особенно полезен тогда, когда доходы и (или) расходы имеют склонность к сезонным или иным колебаниям;

- кумулятивные отклонения: суммы, исчисленные нарастающим итогом (кумулятивные), и их отклонения позволяют оценить степень достижения за прошедшие периоды и возможную разницу к концу периода. Кумуляция позволяет компенсировать случайные отклонения и более точно выявить тренд.

С точки зрения частоты появления отклонения подразделяют на два вида: на случайные и регулярные.

Все выявленные отклонения лучше проранжировать по их значимости для расходов и доходов личного финансового плана. Здесь можно использовать принцип Парето и выделить три группы отклонений: наиболее значимые, средние, малозначимые.

К основным методам анализа отклонений относится факторный анализ и его подвид – метод цепных подстановок. Цель факторного анализа – определение и детальная оценка каждой причины (фактора), которые могут привести к появлению отклонений [34].

По результатам анализа выбирается метод управления выявленными отклонениями и способ корректировки личного финансового плана.

К методам управления отклонениями относятся:

- игнорирование отклонения;
- устранение отклонения;
- уменьшения отклонения;
- компенсация отклонения;
- пересмотр стандарта (норматива), по отношению к которому образовалось отклонение.

Среди способов корректировки показателей личного финансового плана вследствие выявленных отклонений можно выделить такие:

- Корректировка показателей одного последующего периода (минимальная корректировка);
- Корректировка показателей нескольких последующих периодов (частичная корректировка);
- Корректировка всех оставшихся до окончания финансового плана периодов (существенная корректировка);
- Корректировка срока и (или) стоимости достижения финансовой цели (полная корректировка);
- Отказ от реализации финансового плана.

Для успешной реализации личного финансового плана и своевременного достижения поставленной финансовой цели рекомендуется руководствоваться действиями, изложенными в Квадранте успешного финансового планирования (рис. 7) [28]. В нем сконцентрированы базовые правила эффективного выполнения личного финансового плана:

1. Наиболее правильные действия, к которым нужно стремиться, размещены в квадранте 2.
2. Прежде чем осуществлять действия в квадранте 2, нужно выполнить действия из квадранта 1.
3. Действия, помещенные в квадранты 3 и 4, следует минимизировать или полностью исключить.

Для повышения точности расчетов и степени аналитичности личного финансового плана, а также сопряженных с ним оперативных бюджетов доходов и расходов, рекомендуется использовать специальные программы. Это могут быть как самые простые таблицы, построенные в MS Excel, так и мощные многопользовательские приложения для ведения семейного бюджета и домашней бухгалтерии. Такие приложения работают с разными валютами и подходят под разные операционные системы, работают в режиме реального времени. За дополнительные опции, повышающие качество и удобство финансового планирования, разработчики, как правило, предлагают заплатить.

	Срочно	Не срочно
<b>Важные действия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Погасить займы и кредиты</li> <li>— Создать месячный бюджет</li> <li>— Урезать расходы, чтобы в бюджете оставался чистый остаток</li> <li>— Постараться увеличить доходы</li> <li>— Создать «подушку безопасности»</li> <li>— Определить и подсчитать краткосрочные финансовые цели</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Определить и подсчитать среднесрочные и долгосрочные финансовые цели</li> <li>— Умерить свои желания и аппетит в покупках и трате денег</li> <li>— Инвестировать капитал</li> <li>— Контролировать и снижать риски (приобрести страховку — на жизнь и инвалидность)</li> </ul>
	1	2
	3	4
<b>Неважные действия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Спекулировать на рынке (т. е. заниматься трейдингом)</li> <li>— Совершать незапланированные серьезные покупки и заниматься бесцельным шопингом</li> <li>— Брать займы и кредиты, обременять себя затратами, которых можно избежать</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Легкомысленно тратить деньги</li> <li>— Брать потребительские кредиты (и подписываться на карты магазинов)</li> <li>— Вкладывать деньги в статусные символы (приобретать «брендовые» одежду и «игрушки»)</li> </ul>

Рис. 7. Квадрант успешного финансового планирования [28]

В табл. 3 представлены наиболее популярные приложения для личного финансового планирования и ведения семейного (личного) бюджета.

## 9 самых удобных программ для ведения семейного бюджета

Название	Характеристика	Стоимость
<b>Дребеденьги</b>	Приложение составляет подробный отчёт по общему бюджету и показывает индивидуальные траты. Каждый член семьи может комментировать свои расходы. Позволяет настроить распознавание СМС от банка и их автоматический учёт в движении средств. Защищено паролем и ПИН-кодом.	Базовая версия бесплатна, дополнительные опции по подписке за 599 руб./год
<b>Дзен-мани</b>	Может одновременно планировать личный и семейный бюджет, импортировать операции из банковских служб, систем электронных денег. Анализирует расходы и учитывает движение средств в разных валютах, включая криптовалюты.	Базовая версия бесплатна, на дополнительные опции подписка 1249 руб./год
<b>CoinKeeper</b>	Планирует как бюджет семьи, так бюджет небольшой фирмы. Приложение поддерживает импорт операций из более чем 150 банков России, распознаёт расходы из СМС. Можно установить напоминания о возврате долгов и лимит на траты.	Бесплатно
<b>Toshl</b>	Поддерживает почти 200 валют, включая 30 криптовалют. Импортирует данные из файлов онлайн-банка, напоминает о необходимости внести траты в соответствующие графы. Есть анимация. Генерирует отчёты в PDF, Excel и Google Docs.	Бесплатно
<b>Moneon</b>	Приложение от российских разработчиков. Есть учёт финансов по категориям и нескольким счетам, учёт долгов, импорт операций из смс-сообщений. Приложение также позволяет удобно управлять общим бюджетом совместно с членами вашей семьи.	Ежемесячная подписка
<b>Alzex Finance</b>	Создает каждому пользователю свою учётную запись. Каждый член семьи сможет выбирать, какие движения средств сделать доступными всем, а какие скрыть. Позволяет ставить финансовые цели.	Бесплатно
<b>YNAB</b>	Программа работает только с одной валютой и не русифицирована. Позволяет планировать бюджет на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Определяет экономию и перерасход.	Бесплатно

Название	Характеристика	Стоимость
<b>Cash Organizer</b>	Многопользовательская программа, в которой каждый пользователь может скрыть часть перемещений средств по счетам от других членов семьи. Данные синхронизируются с устройствами через облако. Повышенная защита данных.	Бесплатно
<b>Домашняя бухгалтерия</b>	Приложение позволяет вести учёт расходов и доходов на всех валютах мира, одновременно можно использовать любые две. Доступна портативная версия программы, устанавливаемая на флешку. Записи каждого члена семьи защищаются паролем.	Полноценная версия по подписке 990 руб./год

К типичным ошибкам в практике личного финансового планирования можно отнести следующие:

- **Нечеткая постановка цели.** Финансовая цель должна быть максимально четко сформулирована. Например, если планируется приобрести автомобиль, то цель формулируется так: автомобиль определенной марки, в такой-то комплектации, по конкретной цене. Все должно быть максимально конкретизировано. После этого формируем план достижения цели. Делим стоимость финансовой цели на сумму ежемесячных накоплений и получаем количество месяцев, через которое цель будет достигнута.

- **Занижение расходов и завышение доходов финансового плана.** Очень часто человек смотрит в будущее, надев «розовые очки». Или не в состоянии реально оценить свое текущее положение. Для того чтобы уменьшить возможное несоответствие между доходами и расходами в будущем, рекомендуется при составлении финансового плана закладывать некоторый процент погрешности, сознательно уменьшая расчетную величину доходов и увеличивая расходы.

- **Игнорирование факта увеличения со временем стоимости объекта, оцененного с помощью финансовой цели.** Если финансовый план подразумевает длительное ожидание срока достижения финансовой цели, то цена объекта может вырасти из-за влияния фактора инфляции. Например, недвижимость имеет свойство дорожать на 5–10% в год. Движимое имущество тоже дорожает со временем. В этой связи рекомендуем заранее заложить в плане удорожание цели на 8–10% в год.

## **2.5. Основы инвестиционных расчетов**

Оценка доходности инвестиционных вложений требует постоянного осуществления различного рода финансово-экономических расчетов, связанных с потоками денежных средств в разные периоды времени. Ключевую роль в этих расчетах играет оценка стоимости денег во времени и концепция учета фактора инфляции

Концепция стоимости денег во времени состоит в том, что стоимость денег с течением времени изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма процентной ставки (или процента). Иными словами, в соответствии с этой концепцией одна и та же сумма денег в разные периоды времени имеет разную стоимость; эта стоимость в настоящее время всегда выше, чем в любом будущем периоде.

Концепция стоимости денег во времени играет основополагающую роль в практике финансовых вычислений. Она предопределяет необходимость учета фактора времени в процессе осуществления любых долгосрочных финансовых операций путем оценки и сравнения стоимости денег при начале финансирования со стоимостью денег при их возврате в виде будущей прибыли, амортизационных отчислений, основной суммы долга и т.д.

Оценка стоимости денег с учетом фактора времени требует предварительного рассмотрения связанных с ней базовых понятий. Ниже изложено содержание основных из этих понятий [18, 20].

**ПРОЦЕНТ** – сумма дохода от предоставления капитала в долг или плата за пользование ссудным капиталом во всех его формах (деPOSITный процент, кредитный процент, процент по облигациям, процент по векселям и т.п.).

**ПРОСТОЙ ПРОЦЕНТ** – сумма дохода, начисляемого к основной сумме капитала в каждом интервале, по которой дальнейшие расчеты платежей не осуществляются. Начисление простого процента применяется, как правило, при краткосрочных финансовых операциях.

**СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ** – сумма дохода, начисляемого в каждом интервале, которая не выплачивается, а присоединяется к основной сумме капитала и в последующем платежном периоде сама приносит доход. Начисление сложного процента применяется, как правило, при долгосрочных финансовых операциях (инвестировании, кредитовании и т.п.).

**ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА (СТАВКА ПРОЦЕНТА)** – удельный показатель, в соответствии с которым в установленные сроки выплачивается

сумма процента в расчете на единицу капитала. Обычно процентная ставка характеризует соотношение годовой суммы процента и суммы предоставленного (заимствованного) капитала (выраженное в десятичной дроби или в процентах)

**БУДУЩАЯ СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ** – сумма инвестированных в настоящий момент денежных средств, в которую они превратятся через определенный период времени с учетом определенной ставки процента (процентной ставки).

**НАСТОЯЩАЯ СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ** – сумма будущих денежных средств, приведенных с учетом определенной ставки процента (процентной ставки) к настоящему периоду времени.

**НАРАЩЕНИЕ СТОИМОСТИ (КОМПАУНДИНГ)** – процесс приведения настоящей стоимости денег к их будущей стоимости в определенном периоде путем присоединения к их первоначальной сумме начисленной суммы процентов.

**ДИСКОНТИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ** – процесс приведения будущей стоимости денег к их настоящей стоимости путем изъятия из их будущей суммы соответствующей суммы процентов (называемой «*дисконтом*»).

**ПЕРИОД НАЧИСЛЕНИЯ** – общий период времени, в течение которого осуществляется процесс наращивания или дисконтирования стоимости денежных средств.

**ИНТЕРВАЛ НАЧИСЛЕНИЯ** – обусловленный конкретный временной срок (в пределах общего периода начисления), в рамках которого рассчитывается отдельная сумма процента по установленной ею ставке (осуществляется отдельный платеж процента).

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ МЕТОД НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТА (МЕТОД ПРЕНУМЕРАНДО ИЛИ АНТИСИПАТИВНЫЙ МЕТОД)** – способ расчета платежей, при котором начисление процента осуществляется в начале каждого интервала.

**ПОСЛЕДУЮЩИЙ МЕТОД НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТА (МЕТОД ПОСТНУМЕРАНДО ИЛИ ДЕКУРСИВНЫЙ МЕТОД)** – способ расчета платежей, при котором начисление процента осуществляется в конце каждого интервала.

**ДИСКРЕТНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК** – поток платежей на вложенный капитал, имеющий четко ограниченный период начисления процентов и конечный срок возврата основной его суммы.



**НЕПРЕРЫВНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК** – поток платежей на вложенный капитал, период начисления процентов по которому не ограничен, а соответственно не определен и конечный срок возврата основной его суммы.

**АННУИТЕТ (ФИНАНСОВАЯ РЕНТА)** – длительный поток платежей, характеризующийся одинаковым уровнем процентных ставок на протяжении всего периода.

Система основных базовых понятий позволяет последовательно рассмотреть методический инструментарий оценки стоимости денег во времени в разрезе наиболее характерных вариантов осуществления такой оценки. Этот методический инструментарий дифференцируется в разрезе отдельных видов вычислений.

**I. Методический инструментарий оценки стоимости денег по простым процентам** использует наиболее упрощенную систему расчетных алгоритмов.

1. При расчете суммы простого процента в процессе наращивания стоимости (компаундинга) используется следующая формула:

$$I = P \times n \times i \quad (5)$$

где  $I$  – сумма процента за обусловленный период времени в целом;

$P$  – первоначальная сумма (стоимость) денежных средств;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени;

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью.

В этом случае будущая стоимость вклада ( $S$ ) с учетом начисленной суммы процента определяется по формуле:

$$S = P + I = P \times (1 + ni). \quad (6)$$

**Пример:** Необходимо определить сумму простого процента за год при следующих условиях:

первоначальная сумма вклада – 1000 усл. ден. ед.;

процентная ставка, выплачиваемая ежеквартально – 20%.

Подставляя эти значения в формулу, получим сумму процента:  $I = 1000 \times 4 \times 0,2 = 800$  усл. ден. ед.;

будущая стоимость вклада в этом случае составит:

$S = 1000 + 800 = 1800$  усл. ден. ед.

Множитель  $(1 + ni)$  называется множителем (или коэффициентом) наращенной суммы простых процентов. Его значение всегда должно быть больше единицы.

2. При расчете суммы простого процента в процессе дисконтирования стоимости (т.е. суммы дисконта) используется следующая формула:

$$D = S - S \times (1/(1+ni)) \quad (7)$$

где  $D$  – сумма дисконта (рассчитанная по простым процентам) за обусловленный период времени в целом;

$S$  – стоимость денежных средств;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени;

$i$  – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью.

В этом случае настоящая стоимость денежных средств ( $P$ ) с учетом рассчитанной суммы дисконта определяется по следующим формулам:

$$P = S - D = S \times (1/(1+ni)) \quad (8)$$

**Пример:** Необходимо определить сумму дисконта по простому проценту за год при следующих условиях:

конечная сумма вклада определена в размере 1000 усл. ден. ед.

дисконтная ставка составляет 20% в квартал.

Подставляя эти значения в формулу расчета суммы дисконта, получим:

$$D = 1000 - 1000 \times (1/(1+4 \times 0.2)) = 444 \text{ усл. ден. ед.}$$

Соответственно настоящая стоимость вклада, необходимого для получения через год 1000 усл. ден. единиц, должна составить:

$$P = 1000 - 444 = 556 \text{ усл. ден. ед.}$$

Используемый в обоих случаях множитель  $1/(1+ni)$  называется дисконтным множителем (коэффициентом) суммы простых процентов, значение которого всегда должно быть меньше единицы.

**II. Методический инструментарий оценки стоимости денег по сложным процентам** использует более обширную и более усложненную систему расчетных алгоритмов.

1. При расчете будущей суммы вклада (стоимости денежных средств) в процессе его наращенной по сложным процентам используется следующая формула:

$$S_c = P \times (1+i)^n \quad (9)$$

где  $S_c$  – будущая стоимость вклада (денежных средств) при его наращении по сложным процентам;

$P$  – первоначальная сумма вклада;

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж, в общем обусловленном периоде времени.

Соответственно, сумма процента ( $I_c$ ) в этом случае определяется по формуле:

$$I_c = S_c - P \quad (10)$$

**Пример:** Необходимо определить будущую стоимость вклада и сумму сложного процента за весь период инвестирования при следующих условиях:

первоначальная стоимость вклада – 1000 усл. ден. ед.;

процентная ставка, используемая при расчете суммы сложного процента, установлена в размере 20% в квартал;

общий период инвестирования – один год.

Подставляя эти показатели в вышеприведенные формулы, получим:

*Будущая стоимость вклада =  $1000 \times (1 + 0,2)^4 = 2074$  усл. ден. ед.*

Сумма процента =  $2074 - 1000 = 1074$  усл. ден. ед.

2. При расчете настоящей стоимости денежных средств в процессе дисконтирования по сложным процентам используется следующая формула:

$$P_c = S / (1+i)^n \quad (11)$$

где  $P_c$  – первоначальная сумма вклада;

$S$  – будущая стоимость вклада при его наращении, обусловленная условиями инвестирования;

$i$  – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж, в общем обусловленном периоде времени

Соответственно сумма дисконта ( $D_c$ ) в этом случае определяется по формуле:

$$D_c = S - P_c \quad (12)$$

**Пример:** необходимо определить настоящую стоимость денежных средств и сумму дисконта по сложным процентам за год при следующих условиях:

будущая стоимость денежных средств определена в размере 1000 усл. ден. ед.:

используемая для дисконтирования ставка сложного процента составляет 20% в квартал.

Подставляя эти значения в формулы, получим:

$$\text{Настоящая стоимость} = 1000 / (1 + 0,2)^4 = 482 \text{ усл ден. ед.}$$

$$\text{Сумма дисконта} = 1000 - 482 = 518 \text{ усл. ден. ед.}$$

3. При определении средней процентной ставки, используемой в расчетах стоимости денежных средств по сложным процентам, применяется следующая формула:

$$i = (Sc/Pc)^{1/n} - 1 \quad (13)$$

где  $i$  – средняя процентная ставка, используемая в расчетах стоимости денежных средств по сложным процентам, выраженная десятичной дробью;

$Sc$  – будущая стоимость денежных средств;

$Pc$  – настоящая стоимость денежных средств;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** необходимо определить годовую ставку доходности облигации при следующих условиях:

номинал облигации, подлежащий погашению через три года, составляет 1000 усл. ден. ед.;

цена, по которой облигация реализуется в момент ее эмиссии, составляет 600 усл. ден. ед.

Подставляя эти значения в формулу, получим:

$$\text{годовая ставка доходности} = (1000/600)^{1/3} - 1 = 1,666^{1/3} - 1 = 0,186 \text{ (18,6\%)}$$

4. Длительность общего периода платежей, выраженная количеством его интервалов, в расчетах стоимости денежных средств по сложным процентам определяется путем логарифмирования по следующей формуле:

$$n = \log (Sc/Pc) / \log (1 + i) \quad (14)$$

где  $Sc$  – будущая стоимость денежных средств;

$Pc$  – настоящая стоимость денежных средств;

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью.

5. *Определение эффективной процентной ставки в процессе наращивания стоимости денежных средств по сложным процентам* осуществляется по формуле:

$$i_{\text{э}} = (1 + i/n)^n - 1 \quad (15)$$

где  $i_{\text{э}}$  – эффективная среднегодовая процентная ставка при наращении стоимости денежных средств по сложным процентам, выраженная десятичной дробью;

$i$  – периодическая процентная ставка, используемая при наращении стоимости денежных средств по сложным процентам, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж по периодической процентной ставке на протяжении года.

**Пример:** необходимо определить эффективную среднегодовую процентную ставку при следующих условиях:

денежная сумма 1000 усл. ден. ед. помещена в коммерческий банк на депозит сроком на 2 года:

годовая процентная ставка, по которой ежеквартально осуществляется начисление процента, составляет 10% (0,1).

Подставляя эти значения в формулу, получим:

$$i_{\text{э}} = (1 + 0,1/4)^4 - 1 = (1 + 0,025)^4 - 1 = 0,1038 \text{ (10,38\%)}$$

Результаты расчетов показывают, что условия помещения денежной суммы сроком на 2 года под 10% годовых при ежеквартальном начислении процентов равнозначны условиям начисления этих процентов один раз в год под 10,38% годовых (10,38% составляет размер эффективной или сравнимой процентной ставки).

При оценке стоимости денег во времени по сложным процентам необходимо иметь в виду, что на результат оценки оказывает большое влияние не только используемая ставка процента, но и число интервалов выплат в течение одного и того же общего платежного периода. Иногда оказывается более выгодным инвестировать деньги под меньшую ставку процента, но с большим числом интервалов в течение предусмотренного периода платежа.

**Пример:** Перед инвестором стоит задача разместить 100 усл. ден. ед. на депозитный вклад сроком на один год. Один банк предлагает инвестору выплачивать доход по сложным процентам в размере 23% в квартал; второй – в размере 30% один раз в четыре месяца; третий – в размере 45% два раза в год; четвертый – в размере 100% один раз в год.

Для того чтобы определить, какой вариант инвестирования лучше, построим следующую таблицу (табл. 4):

Расчет будущей стоимости вклада при различных условиях инвестирования  
(усл. ден. ед.)

№ варианта	Настоящая стоимость денег	Ставка процентов	Будущая стоимость вклада в конце			
			1-го периода	2-го периода	3-го периода	4-го периода
1	100	23	123	151	186	229
2	100	30	130	169	220	-
3	100	45	145	210	-	-
4	100	100	200	-	-	-

Сравнение вариантов показывает, что наиболее эффективным является 1-й вариант (выплата дохода в размере 23% один раз в квартал).

Используемые в процессе оценки стоимости денег множители  $(1+i)^n$  и  $1/(1+i)^n$  называются множителем наращивания и множителем дисконтирования суммы сложных процентов. Они положены в основу специальных таблиц финансовых вычислений, с помощью которых при заданных размерах ставки процента и количества платежных интервалов можно легко вычислить настоящую или будущую стоимость денежных средств по сложным процентам.

**III. Методический инструментарий оценки стоимости денег при аннуитете** связан с использованием наиболее сложных алгоритмов и определением метода начисления процента – предварительным (пренумерандо) или последующим (постнумерандо).

1. При расчете будущей стоимости аннуитета на условиях предварительных платежей (пренумерандо) используется следующая формула:

$$SA_{pre} = R \times \frac{(1+i)^n - 1}{i} \times (1+i) \quad (16)$$

где  $SA_{pre}$  – будущая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** Необходимо рассчитать будущую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо), при следующих данных:

период платежей по аннуитету предусмотрен в количестве 5 лет;  
интервал платежей по аннуитету составляет один год (платежи вносятся в начале года);

сумма каждого отдельного платежа (члена аннуитета) составляет 1000 усл. ден. ед.;

используемая для наращивания стоимости процентная ставка составляет 10% в год (0,1).

Подставляя эти значения в приведенную формулу, получим:

будущая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо), равна:

$$1000 \times (((1+0,1)^5 - 1) / 0,1) \times (1+0,1) = 6716 \text{ усл. ден. ед.}$$

2. При расчете будущей стоимости аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), применяется следующая формула:

$$SA_{post} = R \times \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (17)$$

где  $SA_{post}$  – будущая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** Необходимо рассчитать будущую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), по данным, изложенным в предыдущем примере (при условии взноса платежей в конце года).

Подставляя эти данные в приведенную формулу, получим:

будущая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), равна:

$$1000 \times ((1+0,1)^5 - 1) / 0,1 = 6105 \text{ усл. ден. ед.}$$

Сопоставление результатов расчета по двум примерам показывает, что будущая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей, существенно превышает будущую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей, т.е. в первом случае плательщику обеспечена гораздо большая сумма дохода.

3. При расчете настоящей стоимости аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо), используется следующая формула:

$$PA_{pre} = R \times \frac{(1+i)^{-n}}{i} \times (1+i) \quad (18)$$

где  $PA_{pre}$  – настоящая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$i$  – используемая процентная (дисконтная) ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** Необходимо рассчитать настоящую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо), при следующих данных:

период платежей по аннуитету предусмотрен в количестве 5 лет:

интервал платежей по аннуитету составляет один год (при внесении платежей в начале года);

сумма каждого отдельного платежа (члена аннуитета) составляет 1000 усл. ден. ед.:

используемая для дисконтирования стоимости ставка процента (дисконтная ставка) составляет 10% в год (0,1).

Подставляя эти значения в приведенную формулу, получим:

настоящая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей (пренумерандо), равна:

$$1000 \times ((1 - (1+0,1)^{-5}) / 0,1) \times (1 + 0,1) = 4169 \text{ усл. ден. ед.}$$

4. При расчете настоящей стоимости аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), применяется следующая формула:

$$PA_{post} = R \times \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \quad (19)$$

Где  $PA_{post}$  – настоящая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$i$  – используемая процентная (дисконтная) ставка, выраженная десятичной дробью;



$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** Необходимо рассчитать настоящую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), по данным, изложенным в предыдущем примере (при условии взноса платежей в конце года).

Подставляя эти данные в приведенную формулу, получим:

настоящая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей (постнумерандо), равна:

$$1000 \times ((1 - (1 + 0,1)^{-5}) / 0,1 = 3790 \text{ усл. ден. единиц.}$$

Сопоставление результатов расчета по двум последним примерам показывает, что настоящая стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях предварительных платежей, существенно превышает настоящую стоимость аннуитета, осуществляемого на условиях последующих платежей. т.е. в первом случае в процессе дисконтирования плательщику гарантирована гораздо большая сумма дохода в настоящей стоимости.

5. При расчете размера отдельного платежа при заданной будущей стоимости аннуитета используется следующая формула:

$$R = SA_{post} \times \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad (20)$$

Где  $R$  – размер отдельного платежа по аннуитету (член аннуитета при предопределенной будущей его стоимости);

$SA_{post}$  – будущая стоимость аннуитета (осуществляемого на условиях последующих платежей);

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым намечается осуществлять каждый платеж, в обусловленном периоде времени.

6. При расчете размера отдельного платежа при заданной текущей стоимости аннуитета используется такая формула:

$$R = PA_{post} \times \frac{i(1+i)^n}{1 - (1+i)^{-n}} \quad (21)$$

где  $R$  – размер отдельного платежа по аннуитету (член аннуитета при известной текущей его стоимости);

$PA_{post}$  – настоящая стоимость аннуитета (осуществляемого на условиях последующих платежей);

$i$  – используемая процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым намечается осуществлять каждый платеж, в обусловленном периоде времени.

В процессе расчета аннуитета возможно использование упрощенных формул, основу которых составляет только член аннуитета (размер отдельного платежа) и соответствующий стандартный множитель (коэффициент) его наращивания или дисконтирования.

В этом случае формула для определения *будущей стоимости аннуитета* (осуществляемого на условиях последующих платежей) имеет вид:

$$SA_{\text{post}} = R \times I_A \quad (22)$$

Где  $SA_{\text{post}}$  – будущая стоимость аннуитета (осуществляемого на условиях последующих платежей);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$I_A$  – множитель наращивания стоимости аннуитета, определяемый по специальным таблицам, с учетом принятой процентной ставки и количества интервалов в периоде платежей.

Соответственно, формула для определения *настоящей стоимости аннуитета* имеет вид:

$$PA_{\text{post}} = R \times D_A \quad (23)$$

где  $PA_{\text{post}}$  – настоящая стоимость аннуитета (осуществляемого на условиях последующих платежей);

$R$  – член аннуитета, характеризующий размер отдельного платежа;

$D_A$  – дисконтный множитель аннуитета, определяемый по специальным таблицам, с учетом принятой процентной (дисконтной) ставки и количества интервалов в периоде платежей.

Использование стандартных множителей (коэффициентов) наращивания и дисконтирования стоимости существенно ускоряет и облегчает процесс оценки стоимости денег во времени.

## **КОНЦЕПЦИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УЧЕТА ФАКТОРА ИНФЛЯЦИИ**

При проведении финансовых расчетов постоянно приходится считаться с фактором инфляции, которая с течением времени обесценивает стоимость находящихся в обращении денежных средств.

Влияние инфляции сказывается на многих аспектах финансовой деятельности предприятия. В процессе инфляции происходит относительное занижение стоимости отдельных материальных активов, используемых предприятием (основных средств, запасов товарно-материальных ценностей и т.п.); снижение реальной стоимости денежных и других финансовых его активов (дебиторской задолженности, нераспределенной прибыли, инструментов финансового инвестирования и т.п.); занижение себестоимости производства продукции, вызывающее искусственный рост суммы прибыли и приводящее к росту налоговых отчислений с нее; падение реального уровня предстоящих доходов предприятия и т.п. Особенно сильно фактор инфляции сказывается на проведении долгосрочных финансовых операций предприятия.

Стабильность проявления фактора инфляции и его активное воздействие на результаты финансовой деятельности предприятия определяют необходимость постоянного учета влияния этого фактора в процессе финансового менеджмента.

### **Концепция учета влияния фактора инфляции**

Концепция учета влияния фактора инфляции в управлении различными аспектами инвестиционной деятельности заключается в необходимости реального отражения стоимости его активов и денежных потоков, а также в обеспечении возмещения потерь доходов, вызываемых инфляционными процессами, при осуществлении различных финансовых операций.

Реализация этой концепции в практике инвестирования и использование соответствующего ее методического инструментария требуют предварительного рассмотрения ряда связанных с ней базовых понятий. Ниже изложено содержание основных из этих понятий [18, 22].

**ИНФЛЯЦИЯ** – процесс постоянного превышения темпов роста денежной массы над товарной (включая стоимость услуг), в результате чего происходит переполнение каналов обращения деньгами, сопровождающееся их обесценением и ростом цен.

**ТЕМП ИНФЛЯЦИИ** – показатель, характеризующий размер обесценения (снижения покупательной способности) денег в определенном периоде, выраженный приростом среднего уровня цен в процентах к их номиналу на начало периода.

**ФАКТИЧЕСКИЙ ТЕМП ИНФЛЯЦИИ** – показатель, характеризующий реальный прирост среднего уровня цен в рассматриваемом прошедшем периоде.

**ОЖИДАЕМЫЙ ТЕМП ИНФЛЯЦИИ** – прогнозный показатель, характеризующий возможный прирост среднего уровня цен в рассматриваемом предстоящем периоде.

**ИНДЕКС ИНФЛЯЦИИ** – показатель, характеризующий общий рост уровня цен в определенном периоде, определяемый путем суммирования базового их уровня на начало периода (принимаемого за единицу) и темпа инфляции в рассматриваемом периоде (выраженного десятичной дробью).

**НОМИНАЛЬНАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ** – оценка размеров денежных активов в соответствующих денежных единицах без учета изменения покупательной стоимости денег в рассматриваемом периоде.

**РЕАЛЬНАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ** – оценка размеров денежных активов с учетом изменения уровня покупательной стоимости денег в рассматриваемом периоде, вызванного инфляцией.

**НОМИНАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА** – ставка процента, устанавливаемая без учета изменения покупательной стоимости денег в связи с инфляцией (или общая процентная ставка, в которой не элиминирована ее инфляционная составляющая).

**РЕАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА** – ставка процента, устанавливаемая с учетом изменения покупательной стоимости денег в рассматриваемом периоде в связи с инфляцией.

**ИНФЛЯЦИОННАЯ ПРЕМИЯ** – дополнительный доход, выплачиваемый (или предусмотренный к выплате) кредитору или инвестору с целью возмещения финансовых потерь от обесценения денег в связи с инфляцией. Уровень этого дохода обычно приравнивается к темпу инфляции.

С учетом рассмотренных базовых понятий формируется конкретный методический инструментарий, позволяющий учесть фактор инфляции в процессе управления финансовой деятельностью предприятия. Этот методический инструментарий дифференцируется в разрезе отдельных видов вычислений.

**I. Методический инструментарий прогнозирования годового темпа и индекса инфляции** основывается на ее ожидаемых среднемесячных темпах. Такая информация содержится в публикуемых прогнозах экономического и социального развития страны на предстоящий период. Результаты прогнозирования служат основой последующего фактора инфляции финансовой деятельности предприятия.

1. При прогнозировании годового темпа инфляции используется следующая формула:

$$\text{ТИГ} = (1 + \text{ТИМ})^{12} - 1 \quad (24)$$

где ТИГ – прогнозируемый годовой темп инфляции, выраженный десятичной дробью;

ТИМ – ожидаемый среднемесячный темп инфляции в предстоящем периоде, выраженный десятичной дробью.

**Пример:** Необходимо определить годовой темп инфляции, если в соответствии с прогнозом экономического и социального развития страны (или собственными прогнозными расчетами) ожидаемый среднемесячный темп инфляции определен в размере 3%.

Подставляя это значение в формулу, получим:

Прогнозируемый годовой темп инфляции составит:

$$(1 + 0,03)^{12} - 1 = 1,0366 - 1 = 0,0366 \text{ или } 3,66\%.$$

По указанной формуле может быть рассчитан не только прогнозируемый годовой темп инфляции, но и значение этого показателя на конец любого месяца предстоящего года.

2. При прогнозировании годового индекса инфляции используются следующие формулы:

$$\text{ИИГ} = 1 + \text{ТИГ} \quad (25)$$

или

$$\text{ИИГ} = (1 + \text{ТИМ})^{12} \quad (26)$$

где ИИГ – прогнозируемый годовой индекс инфляции, выраженный десятичной дробью;

ТИГ – прогнозируемый годовой темп инфляции, выраженный десятичной дробью (рассчитанный по ранее приведенной формуле);

ТИМ – ожидаемый среднемесячный темп инфляции, выраженный десятичной дробью.

**Пример:** Исходя из условий предыдущего примера, необходимо определить прогнозируемый годовой индекс инфляции.

Он равен:  $1 + 0,4258 = 1,4258$  (или 142,6%);

или  $(1 + 0,03)^{12} = 1,4258$  (или 142,6%).

**II. Методический инструментарий формирования реальной процентной ставки с учетом фактора инфляции** основывается на ее прогнозируемом номинальном уровне на финансовом рынке (результаты такого прогноза отражены обычно в ценах фьючерсных и опционных контрактов, заключаемых на фондовой бирже) и результатах прогноза годовых темпов инфляции. В основе расчета реальной процентной ставки с учетом фактора инфляции лежит модель Фишера, которая имеет следующий вид:

$$I_p = \frac{I - \text{ТИ}}{1 + \text{ТИ}} \quad (27)$$

где  $I_p$  – реальная процентная ставка (фактическая или прогнозируемая в определенном периоде), выраженная десятичной дробью;

$I$  – номинальная процентная ставка (фактическая или прогнозируемая в определенном периоде), выраженная десятичной дробью;

ТИ – темп инфляции (фактический или прогнозируемый в определенном периоде), выраженный десятичной дробью.

**Пример:** Необходимо рассчитать реальную годовую процентную ставку на предстоящий год с учетом следующих данных:

номинальная годовая процентная ставка по опционным и фьючерсным операциям на фондовой бирже на предстоящий год сложилась в размере 19%:

прогнозируемый годовой темп инфляции составляет 7%.

*Подставляя эти данные в модель Фишера, получим:*

*реальная годовая процентная ставка прогнозируется в размере  $= (0,19 - 0,07) / (1 + 0,07) = 0,112$  (или 11,2%).*

**III. Методический инструментарий оценки стоимости денежных средств с учетом фактора инфляции** позволяет осуществлять расчеты как будущей, так и настоящей их стоимости с соответствующей «инфляционной составляющей». В основе осуществления этих расчетов лежит формируемая реальная процентная ставка.

При оценке стоимости денежных средств с учетом фактора инфляции используется следующая формула (представляющая собой модификацию рассмотренной ранее модели Фишера):

$$S_n = P \times [(1 + I_p) \times (1 + \text{ТИ})]^n \quad (28)$$

где  $S_n$  – номинальная будущая стоимость вклада (денежных средств), учитывающая фактор инфляции;

$P$  – первоначальная сумма вклада;

$I_p$  – реальная процентная ставка, выраженная десятичной дробью;

ТИ – прогнозируемый темп инфляции, выраженный десятичной дробью;

$n$  – количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж, в общем обусловленном периоде времени.

**Пример:** *Определить номинальную будущую стоимость вклада с учетом фактора инфляции при следующих условиях:*

*первоначальная сумма вклада составляет 1000 усл. ден. ед.;*

*реальная годовая процентная ставка, используемая для наращивания стоимости вклада, составляет 20%:*

*прогнозируемый годовой темп инфляции составляет 12%;*

*общий период размещения вклада составляет 3 года при начислении процента один раз в год.*

*Подставляя эти показатели в вышеприведенную формулу, получим:  
номинальная будущая стоимость вклада, учитывающая фактор инфляции =*

$$= 1000 \times [(1 + 0,20) \times (1 + 0,12)]^3 = 2428 \text{ усл. ден. ед.}$$

*реальная настоящая сумма денежных средств, учитывающая фактор инфляции, =*

$$= \frac{1000}{[(1 + 0,20) \times (1 + 0,12)]^3} = 412 \text{ усл. ден. ед.}$$

**4. Методический инструментарий формирования необходимого уровня доходности финансовых операций с учетом фактора инфляции,** с одной стороны, призван обеспечить расчет суммы и уровня «инфляционной премии», а с другой – расчет общего уровня номинального дохода, обеспечивающего возмещение инфляционных потерь и получение необходимого уровня реальной прибыли.

**1. При определении необходимого размера инфляционной премии** используется следующая формула:

$$П_i = P \times ТИ \quad (29)$$

где  $П_i$  – сумма инфляционной премии в определенном периоде;

$P$  – первоначальная стоимость денежных средств;

$ТИ$  – темп инфляции в рассматриваемом периоде, выраженный десятичной дробью.

**Пример:** *Рассчитать размер годовой инфляционной премии при следующих условиях:*

*первоначальная стоимость денежных средств составляет 1000 усл. ден. ед.;*

*прогнозируемый годовой темп инфляции составляет 12%.*

*Подставляя эти значения в формулу, получим:*

*сумма инфляционной премии составляет =  $1000 \times 0,12 = 120$  усл. ден. ед. (уровень инфляционной премии приравнивается к темпу инфляции).*

**2. При определении общей суммы необходимого дохода по финансовой операции с учетом фактора инфляции** используется следующая формула:

$$Д_n = Д_r + П_i \quad (30)$$

где  $Д_n$  – общая номинальная сумма необходимого дохода по финансовой операции с учетом фактора инфляции в рассматриваемом периоде;

$Д_r$  – реальная сумма необходимого дохода по финансовой операции в рассматриваемом периоде, исчисленная по простым или сложным процентам с использованием реальной процентной ставки;

$П_i$  – сумма инфляционной премии в рассматриваемом периоде.

**3. При определении необходимого уровня доходности финансовых операций с учетом фактора инфляции** используется следующая формула:

$$УДн = Дн/Др - 1 \quad (31)$$

где  $УДн$  – необходимый уровень доходности финансовых операций с учетом фактора инфляции, выраженный десятичной дробью;

$Дн$  – общая номинальная сумма необходимого дохода по финансовой операции в рассматриваемом периоде.

$Др$  – реальная сумма необходимого дохода по финансовой операции в рассматриваемом периоде.

Следует отметить, что прогнозирование темпов инфляции представляет собой довольно сложный и трудоемкий вероятностный процесс, в значительной степени подверженный влиянию субъективных факторов. Поэтому в практике финансового менеджмента может быть использован более простой способ учета фактора инфляции. В этих целях стоимость денежных средств при их последующем наращении или размер необходимого дохода при последующем его дисконтировании пересчитывается заранее из национальной валюты в одну из «сильных» (т.е. в наименьшей степени подверженных инфляции) свободно конвертируемых валют по курсу на момент проведения расчетов. Процесс наращения или дисконтирования стоимости осуществляется затем по реальной процентной ставке (минимальной реальной норме прибыли на капитал).

## **2.6. Финансовые инструменты для управления личными финансами**

В настоящее время самым популярным инструментом сбережения денег среди населения является банковский вклад.

В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности» под вкладом понимаются денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода [4].

Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором.

Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках и состоящими на учете в организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов. Банки обеспечивают сохранность вкладов



и своевременность исполнения своих обязательств перед вкладчиками. Привлечение средств во вклады оформляется договором в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику.

Также существует система страхования вкладов. Основными принципами системы страхования вкладов являются:

- обязательность участия банков в системе страхования вкладов;
- сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;
- прозрачность деятельности системы страхования вкладов;
- накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков – участников системы страхования вкладов...

Участниками системы страхования вкладов являются:

- вкладчики, признаваемые для целей настоящего Федерального закона выгодоприобретателями;
- банки, внесенные в установленном порядке в реестр банков, признаваемые для целей настоящего Федерального закона страхователями;
- агентство, признаваемое для целей настоящего Федерального закона страховщиком (АСВ);
- Банк России.

Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 1400000 руб., если иное не установлено настоящим Федеральным законом [9].

Таким образом можно определить некоторые плюсы и минусы банковских вкладов.

Плюсы банковских вкладов:

- высокая надежность (низкие риски) – при сумме до 1,4 млн. руб.;
- высокая ликвидность (возможность в любой момент вернуть деньги);
- минимальный порог для инвестиций (начинать можно с 1000 руб.);
- простота и понятность инвестиционного инструмента.

Минусы банковских вкладов:

- низкий процент по вкладам;
- ограниченность безопасного вложения по сумме (при сумме вклада более 1,4 млн руб. риск существенно возрастает);
- потеря процента при досрочном снятии денег.

Можно сделать вывод, что вклады в рублях в крупнейших банках, застрахованные в АСВ, выглядят, с одной стороны, надежными, а с другой стороны, проценты по депозиту не покрывают даже инфляцию.

Эксперты советуют выбирать мультивалютные вклады в надежных банках (как минимум, входящих в ТОП-100), производить диверсификацию средств (держат средства в 2–3 банках), выбирать вклады с различными условиями и обращать внимание на другие финансовые инструменты. Поскольку страхование покрывает не более 1,4 млн. руб. со всех счетов клиента в одном банке, вклады большей суммы надо делить не между депозитами одного, а располагать их в различных учреждениях [9].

При анализе депозита необходимо обращать внимание на такие детали, как валюта, процентная ставка, срок, возможность пополнения / снятия денежных средств.

Еще одним относительно безопасным методом инвестирования является покупка золота. Как показывает статистика, цена золота в последние годы стабильно растет. Напрямую покупать золотые слитки не имеет смысла. Для данного вида инвестиций есть специальный инструмент – обезличенный металлический счет (ОМС).

ОМС представляет собой разновидность банковского счета, который обеспечен золотом (или другим драгметаллом). Сделки по купле-продаже металлов можно производить через личный кабинет банка. Процесс покупки золота похож на приобретение валюты на бирже.

К преимуществам инвестиций посредством ОМС можно отнести следующее:

- Золото и серебро имеют малую волатильность на больших промежутках времени.
- Высокая ликвидность достигается за счет быстрого зачисления или списания металла со счета.
- Безопасность сделок – все операции производятся внутри банковской системы.
- Отсутствует необходимость создавать специальное хранилище для металлов.

Помимо банковского вклада и ОМС существуют и другие финансовые инструменты для управления личными финансами. Например, операции с ценными бумагами. Они являются более рискованными, но могут привести к формированию более высокого инвестиционного дохода. Среди населения наиболее востребованы, с точки зрения получения инвестиционного дохода, такие ценные бумаги, как акции и облигации [17].

*Акция* – это ценная бумага, которая даёт право на долю в бизнесе компании. Покупая акции компании, вы становитесь её совладельцем. Чем больше у вас акций, тем больше вы можете влиять на управление компанией.

Владелец акций может зарабатывать двумя способами: на разнице стоимости (купил по низкой цене, а продал по более высокой) и на дивидендах – части прибыли, которой компания делится с акционерами.

Плюсы акций:

- Высокая ликвидность: инвестор может быстро продать бумаги по рыночной цене.

- Потенциально высокая доходность. Например, акции компании «Новатэк», которая занимается добычей природного газа, в 2020 г. выросли в 2 раза, а за последние 10 лет – в 10 раз.

- Инвестировать можно даже небольшой капитал. Например, одна акция компании «Яндекс» стоит чуть более 2000 руб.

Минусы акций:

- Доход не гарантирован. Акции могут резко вырасти в цене, но также резко могут и упасть. Выплаты дивидендов тоже не гарантированы: они зависят от ежегодных решений руководства компании.

- Взаимосвязь между разными элементами рыночной системы почти невозможно просчитать. Например, кризис в металлургической отрасли будет влиять на стоимость акций компаний в других отраслях. Это называется корреляция.

- Акции – это высокорисковый финансовый инструмент. Чем больше потенциальный доход, тем больше вы рискуете. Многие факторы, влияющие на цену акций, невозможно предугадать.

Вложение денег в ценные бумаги подойдет тем инвесторам, которые хотят получить большую доходность за счёт принятия большего риска и готовы глубоко погружаться в аналитику изменения стоимости и доходности акций на рынке ценных бумаг.

*Облигации* – это долговые ценные бумаги. Покупатель облигаций даёт эмитенту в долг под проценты. Получая ваши деньги, он обязуется:

- 1) вернуть их к определённому сроку;

- 2) регулярно выплачивать купон – процент за пользование вашими деньгами. То, как часто будут выплачиваться проценты, устанавливает компания перед началом продаж. Обычно их выплачивают 2–4 раза в год. Исполнение обязательств напрямую зависит от надёжности эмитента, от того, насколько устойчивым является его финансовое состояние.

Каждая облигация выпускается на определенный срок (3, 5, 10 и более лет). Когда наступит дата погашения, эмитент полностью вернёт вам номинал облигации. Если вы хотите вернуть деньги раньше, облигацию можно продать другому инвестору, сохранив часть купона. Купонный доход по облигации начисляется ежедневно, поэтому покупатель возместит вам накопленные проценты с последней даты выплаты. Эти проценты

(накопленный купонный доход) прибавляются к текущей рыночной цене облигации.

На финансовом рынке присутствуют следующие виды облигаций:

- Облигации федерального займа (ОФЗ). Государственные долговые бумаги. Их выпускает Министерство финансов РФ. Облигации этого типа считаются самыми надёжными: выплаты по ним гарантированы государством. Средний купон по ОФЗ составляет около 7,45% годовых;

- Муниципальные (субфедеральные). Долговые бумаги российских регионов и муниципалитетов. Средний купон по ним чуть выше (около 9% годовых), а уровень надёжности также высок: если у региона возникнут проблемы, его долги поможет погасить государство;

- Корпоративные облигации. Их выпускают компании. Разброс купонных ставок здесь велик: от 4 до 18% годовых, но и риски тоже велики;

- Еврооблигации. Долговые ценные бумаги, выпущенные в иностранной валюте. Купонная ставка по еврооблигациям Министерства финансов РФ варьируется от 4,5% до 12,75% годовых в долларах и около 3% в евро. Следует отметить надёжность и стабильность данных вложений: выплата процентов и погашение по еврооблигациям гарантированы государством.

Плюсы облигаций:

- При покупке облигации сразу известно, какую сумму и когда вы получите.

- Владелец облигации имеет право продать свои ценные бумаги до срока полного погашения обязательств.

- Купонный доход по облигациям федерального займа не облагается налогом.

Облигации – это консервативный инструмент, который помогает не получить высокую доходность в короткие сроки, а сохранить вложения. Однако это выгоднее, чем депозит в банке: средняя ставка по рублёвым вкладам составляет 5%.

Минусы облигаций:

- Агентство по страхованию вкладов не страхует активы на брокерских счетах при проведении операций с облигациями.

- Облигации не предполагают быстрого увеличения доходности. Она определена в момент выпуска облигации и не будет сильно меняться, если экономика в целом и предприятие в частности не будет испытывать шоков. Доходность может немного колебаться, так как облигация торгуется на рынке, но эти колебания не так значительны, как у акций, поэтому возможности взлёта и падения ограничены.

- Доходность по облигациям ниже, чем у других, более рискованных инструментов.

Вложения в облигации подойдет инвесторам, которые ценят стабильность финансового благосостояния и не склонны к большим рискам.

ETF – следующий инструмент, который граждане могут использовать для получения инвестиционного дохода.

*ETF (Exchange Traded Funds)* – это готовые портфели ценных бумаг или других активов. Инвестиционный фонд закупает объёмный диверсифицированный портфель активов, а затем продает его по частям. Для этого фонд выпускает собственные акции. Получается, что, купив одну акцию ETF, инвестор владеет долей всех активов фонда.

Фонды могут состоять как из акций и облигаций, так и из обоих инструментов в равных пропорциях. Существуют фонды, которые вкладываются в товары, например, в золото.

Практически все биржевые фонды привязаны к движению какого-нибудь индекса. Индекс – это показатель, который рассчитан на основе рыночной цены акций компаний, которые биржа или сам фонд считает важными. Это значит, что ETF позволяют вкладывать деньги не только в отдельные компании, но и в целые отрасли, страны или рынки. Если большинство компаний из индекса вырастет, возрастет и цена акций фонда. Если упадет, ситуация будет обратной [37].

Владелец акций ETF может зарабатывать не только на подорожании акций, но и на дивидендах, если фонд их выплачивает. Однако, большинство фондов, торгующихся на бирже, реинвестируют выплаты, то есть используют их для покупки дополнительных активов.

Плюсы ETF:

- Это более выгодно: акции фонда стоят заметно меньше, чем отдельные акции компаний. Например, одна акция компании Apple на Санкт-Петербургской бирже стоит \$265,7 (16 947, 9 руб.). Но есть биржевой фонд FXIT ETF, в состав которого входят акции не только Apple, но и таких гигантов, как Visa, Microsoft, Intel и других крупнейших компаний IT-сектора США. Акция фонда стоит заметно меньше – 5 366 руб.

- Можно вкладывать в акции компаний, которые нельзя купить на Московской бирже по отдельности: например, в австралийские или японские.

- Распределение средств по разным активам – диверсификация портфеля – помогает снизить риски. Инвестировать в фонды безопаснее, чем в отдельные ценные бумаги.

- Вознаграждение управляющей компании включено в стоимость акций фонда на бирже, поэтому дополнительно оплачивать её услуги не нужно.

Минусы ETF:

- Российские ETF фонды в основном не платят дивидендов владельцу акций. Например, из всех фондов, которые обращаются на Московской бирже, есть только один, который выплачивает дивиденды своим акционерам – RUSE.

- Вложения в ETF подойдут долгосрочным инвесторам, которые хотят получать доход выше, чем по банковским вкладам, но не готовы углубляться в изучение аналитики финансового рынка.

Интересным финансовым инструментом, который в случае благоприятной ситуации на финансовом рынке позволяет быстро получить доход, является Фьючерс.

*Фьючерс* – ценная бумага, которая представляет собой контракт на покупку или продажу базового актива в будущем по «сегодняшней» (текущей рыночной) цене. Базовым активом может быть что угодно: валюта, нефть, золото, облигации. Условия контракта – срок, качество товара и время поставки – заранее определены. Это является условием допуска контракта к торгам на бирже.

Фьючерсы часто используют для спекуляций, то есть для краткосрочного вложения в активы с целью перепродать и получить от этого прибыль. Представьте, что трейдер купил фьючерс GAZR-3.20. Базовый актив фьючерса – акция Газпрома, дата исполнения обязательств – 20 марта 2022 г. Трейдер купил фьючерс не для того, чтобы в марте выкупить акцию. Он ожидает, что цена на фьючерс повысится, и поэтому покупает сейчас, надеясь заработать на разнице между ценой покупки и продажи [37].

Плюсы фьючерса:

- Риск изменения стоимости базового актива ограничен. Основное назначение фьючерсов – это снижение рыночных рисков (изменения стоимости).

- Совершая сделки, не нужно выплачивать полную стоимость актива. Минимальная оплата (2–10% от сделки) – гарантия того, что вы выполните обязательства.

- Фьючерсы не являются эмиссионными ценными бумагами и в депозитарии они не хранятся. Это сокращает расходы на комиссии, что помогает снизить стоимость сделок.

Минусы фьючерса:

- Фьючерсы – инструмент, который подходит для спекуляций, но не для долгосрочных инвестиций.

- Начинающему инвестору нужно внимательно и аккуратно относиться к торговле фьючерсными контрактами. Существует много подводных камней, которые могут помешать успешному инвестированию: например, платой за низкий вход на рынок является «депозитная маржа» – объём средств, который должен находиться на счету инвестора для сохранения позиции по контракту. В случае неблагоприятного изменения цены и недостатка средств на счету позиция по контракту закрывается, и инвестор терпит убытки.

Фьючерс подойдет опытным инвесторам, которые готовы к высоким рискам и большим временным затратам по аналитике финансового рынка.

Перспективным инструментом, позволяющим разнообразить портфель активов, снизить риск убытков и увеличить доходность, является *вложение денег в валюту*. Это выгоднее, чем менять деньги в банке: они, как и обменные пункты, зарабатывают на разнице между ценой покупки и продажи, покупая валюту дешевле и продавая ее дороже. Чем больше разница, тем выше комиссия за обслуживание.

На бирже купля-продажа происходит по ценам, которые выставляют брокеры или трейдеры. Таким образом, обмен происходит между двумя агентами без посредника в лице обменного пункта или банка. Открывая брокерский счет с доступом на валютную биржу, вы получаете возможность продавать и покупать валюту без дополнительных комиссий.

Работать с валютой можно двумя методами: краткосрочным и долгосрочным.

*Краткосрочные инвестиции (трейдинг)*

Инвестор получает прибыль за счёт разницы курсов: купил дешевле, продал дороже. Торговать валютой можно через брокера на Московской бирже. За рубли на валютном рынке можно купить доллар США, евро, британский фунт, швейцарский франк, гонконгский доллар, китайский юань.

*Долгосрочные инвестиции*

Для работы с долгосрочными инвестициями существует несколько инструментов: банковский вклад, иностранные акции, еврооблигации (евробонды), ETF в иностранной валюте.

Плюсы долгосрочных вложений в валюту:

- Защита сбережений от текущей экономической ситуации в стране, роста инфляции. При инфляции на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров и услуг. Если в другой стране уровень инфляции

ниже, стоимость ее валюты относительно «родной» будет увеличиваться. Это значит, что за единицу иностранной валюты теперь можно получить больше рублей. Такой механизм защиты сработает, если иностранная валюта не будет подвержена значительным кризисным явлениям.

- Инвестор может вывести средства с брокерского счета на валютный расчётный счёт и совершать покупки за границей, не опасаясь комиссий или резкого изменения курса рубля.

- Возможность быстро и удобно приобретать иностранную валюту. Инвестору, хранящему валюту на брокерском счёте, не нужно идти в обменный пункт. Деньги можно вывести на любой банковский счёт в течение 24 часов.

Минусы долгосрочных вложений в валюту:

- При инвестировании в иностранную валюту необходимо быть в курсе экономических и политических особенностей страны, валюту которой вы приобретаете, особенно если это валюты развивающихся стран.

- Значительный рост национальной экономики чаще всего сопровождается ростом стоимости национальной валюты, а значит – снижением стоимости валютных активов. Таким образом, инвестор теряет сбережения при возвращении средств в «родную» валюту.

Все инструменты для операций с ценными бумагами и валютой можно купить на финансовых биржах. Для этого нужно открыть брокерский счёт, это быстро и бесплатно.

Для лиц, которые задумываются о своих долгосрочных финансовых целях на длительный период времени и заботятся о компенсации возможных личных рисков, на финансовом рынке предлагается такой инструмент, как накопительное страхование жизни (НСЖ).

Накопительное страхование жизни (НСЖ) – это вид страхования, с помощью которого можно накопить необходимую сумму к определенному сроку, ежегодно получать гарантированный доход для защиты средств от инфляции и застраховать свое здоровье от непредвиденных обстоятельств.

Накопительные виды страхования можно условно разделить на 2 типа:

- Детские накопительные программы;
- Программы страхования для взрослых.

Договор накопительного страхования жизни заключается на длительный срок от 5 до 40 лет. Вы определяете сумму, которую хотите накопить к концу договорного периода и вносите ее ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. В стандартных программах НСЖ гарантированный процент доходности – 4–5%. Но есть и исключения, когда гарантированный доход достигает 11,8%. На весь срок действия договора



вы находитесь под защитой. Страховая компания возьмет на себя финансовые обязательства и продолжит делать взносы за вас в случае потери трудоспособности, инвалидности или смерти в результате несчастного случая. По истечении срока договора вы получаете накопленную сумму с учетом дополнительного дохода. Важным условием накопительного страхования является то, что вы не можете забрать деньги досрочно без потери части средств.

Плюсы НСЖ:

- Если вы официально трудоустроены и платите НДФЛ по программам НСЖ, как и по всем договорам страхования жизни сроком от 5 лет, можно получить налоговый вычет от государства. Вы можете вернуть 13% от уплаченного налога на доходы физических лиц с суммы до 120 000 руб. в год. Например, если вы делаете ежегодный страховой взнос 120 000 руб., за 5 лет вы сможете дополнительно получить 78 000 руб. от государства.

- Выгодоприобретателями можно указать кого угодно, не только близких родственников, а выплату можно получить очень быстро, в срок до месяца. Поэтому НСЖ часто используют как способ сформировать и передать наследство.

- Пока действует договор, деньги не могут быть арестованы или заморожены, даже по решению суда.

- При разводе полис НСЖ не является совместно нажитым имуществом. Супруги не могут претендовать на часть этих средств при разделе имущества.

- Многие программы НСЖ – гибкие, вы сами определяете набор рисков, которые будут покрываться. Например, вы хотите финансовую поддержку на случай, если серьезно заболете, но вам не нужна выплата, если вы сломаете ногу.

- Сегодня рынок НСЖ активно меняется, и программы включают в себя множество сервисов, которые действительно полезны. Например, многие наши программы включают в себя услуги онлайн-медицины – бесплатный доступ к врачам 25+ специальностей по аудио- и видеосвязи.

Минусы НСЖ:

- Взносы нужно делать регулярно. Это обязательное условие. Если вы не сделаете взнос вовремя, договор расторгается досрочно, а все внесенные деньги скорее всего будут утеряны.

- Досрочное расторжение договора – невыгодно. Вы получите назад не все деньги, а только выкупную сумму, которая отличается в каждый год договора. Обычно в первые 2–3 года размер выкупной суммы составляет ноль рублей. Почему? Программы НСЖ – долгосрочные. Как и в любом банковском вкладе, компания отправляет внесенные деньги

в оборот, чтобы обеспечить доход 4–5% в конце договора и увеличить свои активы на длительный период. Так же как банку невыгодно, чтобы вы снимали деньги с депозита досрочно, так и страховым компаниям невыгодно досрочное расторжение.

• Менять условия договора в первые 3 года тоже невыгодно. Чтобы изменить, например, размер взноса, компании нужно все пересчитывать заново. Меняются тарифы. А измененный договор это по сути заключенный заново, поэтому от прошлого в нем учитываются не ваши взносы, а выкупная сумма.

Для оформления налогового вычета по программе НСЖ необходимо подготовить следующие документы:

- Налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ;
- Документы, подтверждающие произведенную оплату взноса;
- Копию страхового договора;
- Копию лицензии страховой компании;
- Заявление на социальный вычет.

Заявление на социальный вычет по программе НСЖ можно подать онлайн в личном кабинете на сайте Федеральной налоговой службы. Налоговая служба проверяет эти документы в срок до трех месяцев. Вычет будет перечислен на указанный в заявлении расчетный счет в течение месяца после окончания проверки. Также получить налоговый вычет можно через работодателя до окончания налогового периода. То есть в том же году, в котором вы сделали взнос по программе страхования жизни.

Популярный вариант инвестирования в настоящее время – *частные инвестиции в создание бизнеса*. Вкладывать инвестиции можно в формирование собственного бизнеса. Такие инвестиции в бизнес помогут не только обеспечить себя на всю жизнь, но и станут залогом финансового благополучия потомков. В этом случае временных ресурсов придется вкладывать много. Взамен получению регулярной прибыли придется отдавать время, опыт, знания, многому учиться. Можно воспользоваться покупкой бизнеса под ключ, а также использовать доленое участие в бизнесе, где степень влияния и прибыль делятся между партнерами в соответствии с долями в бизнесе.

Плюсы частных инвестиций в создание бизнеса:

- возможность влиять на деятельность организации;
- можно стать инвестором при наличии любого капитала, даже незначительного;
- нет необходимости знать сферу деятельности бизнеса досконально;

- активы имеют реальную форму;
- доход ежемесячной прибыли не ограничен.

Минусы частных инвестиций в создание бизнеса:

- собственных средств может быть недостаточно для ведения бизнеса;
- высокий риск потери средств;
- в случае долевого инвестирования возникают разногласия между партнерами;
- прибыль будет поступать не сразу.

Разновидностью частных инвестиций в частный бизнес являются *инвестиции в стартап* [32]. Здесь есть вероятность получения высокого прибыли, хотя и наблюдается большой риск для инвестора. По статистике, 90% затухают в первые месяцы существования. А оставшиеся потенциально генерируют высокий рост дохода. Facebook и Uber когда-то тоже были стартапами. На этапе инвестирования чаще всего есть только идея. При этом владелец идеи не имеет денег для её реализации. Инвестор вкладывает средства в проект, берет на себя все риски и забирает большую часть прибыли. Автор проекта занимается управлением.

Плюсы инвестиций в стартап:

- Полный контроль над инвестициями;
- Большой выбор для вложения инвестиций. Стартапы есть на многих рынках и в разных отраслях;
- большой потенциал для роста прибыли.

Минусы вложений в стартап:

- высокий риск;
- невозможность точного прогнозирования показателей развития стартапа.

Популярными стартапами в последнее время являются такие, как фреш–бары, смузи–бары, интернет–магазин, экологически чистые продукты, соляные комнаты, бургерная, кофе с собой, гостиницы для животных, языковая школа, вендинг–автоматы, мобильные приложения, создание и перепродажа сайтов и другие. Инвестиции в онлайн-сферы сегодня одни из самых распространенных.

Искать стартапы можно на инвестиционных площадках и биржах. Существуют платформы типа Seedinvest, WeFunder, которые объединяют разработчиков и инвесторов всего мира. Старт инвестиций начинается от 10–100\$.

В связи с развитием цифровых технологий в обществе современным финансовым инструментом становятся операции с криптовалютой.

*Криптовалюты* – новая технология, которая дала толчок к модернизации всей экономики. Уже сейчас огромное количество людей использует криптовалюты для оплаты, участвуют в их добыче и зарабатывают на волатильности рынка.

На сегодняшний день криптовалюты находятся на этапе формирования и ежегодно выпускаются усовершенствованные версии, которые пытаются ликвидировать имеющиеся в технологии недостатки. Но многим экспертам уже очевидно, что криптовалюты – деньги будущего с огромным потенциалом к развитию.

Криптовалюты не похожи ни на один другой актив. Здесь применяется принцип блокчейн, который сделал их конкурентоспособной альтернативой банковских переводов, электронных платежных систем и даже государственных денег. Большинство криптовалют функционируют децентрализованно, согласно заложенному в них алгоритму. Они не подконтрольны органам государственного управления, а все узлы связи имеют одинаковые права и равны между собой. В таких сетях как Bitcoin изменить алгоритм функционирования не могут даже разработчики.

По сравнению с имеющимися финансовыми инструментами, криптовалюты обладают рядом преимуществ [39].

Плюсы криптовалюты:

1) Низкие транзакционные издержки. Транзакции в криптовалютных системах проходят по принципу P2P, без участия центрального контролирующего органа. Сокращение издержек на обслуживание сети позволяет существенно уменьшить комиссию за переводы. В отличие от банковских и электронных платежных систем, пользователи имеют возможность самостоятельно устанавливать размер комиссии и даже отправлять транзакции без нее.

2) Быстрые платежи. Криптовалютные транзакции имеют высокую скорость обработки. Кроме того, после добавления транзакции в блокчейн она становится необратимой. Необратимость транзакций позволяет предупредить подделку записей и мошенничество в системе.

3) Конфиденциальность. Это одно из основных преимуществ криптовалют. Для использования системы не нужно указывать никаких персональных данных, что позволяет сохранить анонимность и скрыть свои расходы от правительства, финансовых учреждений или маркетинговых компаний.

4) Вы единственный владелец своих денег. Доступ к криптовалютам на кошельке можно получить только по предоставлению приватного ключа, который находится только у владельца. Это означает, что никто не может списать монеты со счета или заморозить их движение.

5) Криптовалюты могут стать средством защиты своего капитала. На случай, если банк объявил себя банкротом, или правительство недобросовестно выполняет свои обязанности, монеты на криптовалютном кошельке станут финансовой страховкой.

6) Надежная защита данных. При оплате товаров и услуг покупатель рискует своими личными данными, которые могут быть перехвачены и впоследствии использованы. В криптовалютных транзакциях продавцу не передаются никакие личные данные, поэтому можно быть уверенным в том, что информация не попадет в руки злоумышленников.

7) Неподверженность инфляции. В криптовалютах реализован сложный механизм предотвращения инфляции. В частности, в сети Биткоин инфляция предотвращается несколькими особенностями:

- ограниченная эмиссия в 21 млн монет, которая не может быть отменена;
- выпуск новых монет происходит строго раз в 10 минут;
- каждые 4 года эмиссия монет сокращается вдвое.

Аналогичные методы есть в каждой криптовалютной сети, что позволяет заранее предсказать, какое количество монет будет существовать в определенный период времени. Кроме того, нет контролирующего органа, который мог бы принять единоличное решение об увеличении эмиссии.

8) Простота и доступность. Многие ошибочно полагают, что криптовалюты – слишком сложный предмет для изучения и использования. На самом деле, они доступны каждому. Начать использовать криптовалюты может любой желающий, даже не имея технических навыков и до конца не понимая нюансы работы системы. Достаточно завести криптовалютный кошелек, получить несколько монет и иметь доступ в Интернет. Криптовалюты открыты каждому, включая жителей не самых благополучных регионов, где недоступны другие финансовые услуги (банковские продукты, например).

Кроме того, технология блокчейн, задействованная в большинстве криптовалют, может быть применена в любой отрасли, где требуется защита и хранение данных. Уже сейчас проводятся исследования по ее внедрению в банковскую систему, рынок недвижимости и страхования.

Минусы криптовалют [39]:

1) Высокая волатильность. По мнению экспертов, это одна из особенностей криптовалют, препятствующая их глобализации. В настоящее время курс криптовалют очень изменчив и в течение коротких интервалов времени может меняться в широком диапазоне. Вероятно, что первоначальная волатильность вызвана новизной актива, а по мере увеличения

количества пользователей курс криптовалют все-таки станет более стабильным.

2) Риск взлома. Поскольку криптовалюты существуют в цифровом виде, они могут стать добычей киберпреступников. Сервисы, работающие с криптовалютой, должны иметь высокий уровень безопасности для предотвращения краж. Следует отметить, что данная уязвимость вызвана не самими особенностями криптовалют, а безопасностью хранения ключей доступа. Также криптовалютные сети подвержены так называемой атаке 51%: это когда большая часть мощности сети сконцентрирована в руках одного человека и он имеет право самостоятельно принимать решения о транзакциях. Такая ситуация чревата двойной тратой, препятствованием транзакциям других пользователей и эгоистичным майнингом.

3) Возможность преступного использования. Конфиденциальность и децентрализация криптовалют не раз ставилась им в укор, поскольку это делает их привлекательным средством расчета для преступного мира и средством отмывания денег. Самым печальным примером стало использование биткоина для оплаты наркотиков и поддельных документов на торговой площадке Deep Web. Но это же касается и, например, наличных денег, ведь они также принимают участие в преступных схемах.

Несмотря на имеющиеся недостатки, в цифровых монетах реализован новый механизм, который призван решить недостатки других платежных систем. К примеру, увеличить скорость транзакций, минимизировать издержки, повысить безопасность, а также реализовать отправку микроплатежей в любой уголок мира с минимальными комиссиями. Исходные коды криптовалют представлены в открытом доступе, а это значит, что любой разработчик может использовать их для создания более совершенных систем, что неизбежно приведет к совершенствованию финансовых моделей.

Кроме того, технология блокчейн, задействованная в большинстве криптовалют, может быть применена в любой отрасли, где требуется защита и хранение данных. Уже сейчас проводятся исследования по ее внедрению в банковскую систему, рынок недвижимости и страхования.

## ***2.7. Правила финансовой безопасности***

При осуществлении операций с денежными средствами необходимо помнить о том, что не все люди добропорядочны и честны, среди них есть мошенники, желающие легко обогатиться за счет доверчивости других лиц. Поэтому каждый человек, владеющий и распоряжающийся финансами, должен соблюдать бдительность и заботиться о своей личной финансовой безопасности.

Одним из самых распространенных видов финансового мошенничества является мошенничество с банковскими картами. Здесь уже выработаны достаточно эффективные правила, позволяющие снизить или полностью исключить риск стать жертвой финансовых злоумышленников.

*Правила финансовой безопасности для владельцев банковских карт:*

1. Не размещайте в свободном доступе и не передавайте посторонним информацию о банковской карте: номер карты, анкетные данные, кодовое слово, пароль, CVV-код на обороте карты, фотографию карты.

2. Прекратите телефонный разговор, если Вам позвонили и:

- Представляются работником Банка и просят сказать номер карты (Банк знает данную информацию);

- Просят назвать пароли, коды из СМС;

- Просят установить программу на телефон или компьютер;

- Предлагают кредит и просят перевести деньги;

- Предлагают заработать в Интернете на бирже;

- Звонят по Вашему объявлению, просят коды для перевода (не называйте пароли, СМС-коды, CVV-код на обороте карты);

- Просят в долг в социальных сетях;

- Просят внести предоплату за товар.

3. При получении СМС-сообщений от лжесотрудников Банка не стоит перезванивать на указанные в сообщении номера (они могут оказаться платными), переходить по указанным ссылкам. Злоумышленники могут удаленно оформить интернет-заявку на получение кредита и воспользоваться одобренным кредитом.

4. Используйте для работы с Банком только официальные банковские приложения, для владельцев смартфонов рекомендуем использовать антивирусные программы.

5. Не доверяйте незнакомым ресурсам в интернете

Защита от уловок мошенников:

- Для оплаты на торговых площадках (например, «Авито» или «Юла») пользуйтесь официальными сервисами оплаты. Не оплачивайте

товары или получайте возврат по ссылкам, которые Вам направили в переписке или мессенджерах;

- Неизвестный сайт со скидками на билеты? Это может быть фишинговый сайт по сбору данных карт. Старайтесь обойти его стороной или тщательно проверьте информацию о нем.

- Сервисы, которые обещают выигрыши, вознаграждения за пройденный опрос и другие компенсации – частая уловка мошенников. Обязательно проверьте отзывы в интернете перед использованием таких сервисов.

- Предложение инвестировать деньги под необычно высокий процент, пополняя инвестиционный счет с карты. Внимательно изучайте историю и отзывы о таких компаниях!

- Платите только на проверенных ресурсах.

6. Если Вы стали жертвой мошенников обратитесь в ближайший отдел полиции или по телефону «02», с мобильного «102»

Повсеместное развитие информационно-коммуникационных технологий и активное использование при проведении платежей электронных денег привело к появлению такого вида финансового мошенничества, как *цифровой фишинг*. Цель фишинга – получение ценных данных пользователей, которые могут быть проданы или использованы для вредоносных целей, таких как вымогательство, похищение денег или личных данных.

Получали ли вы когда-нибудь электронное сообщение якобы из банка или другого популярного онлайн-сервиса, который требовал «подтвердить» учетные данные, номер кредитной карты или другую конфиденциальную информацию? Если да, вы уже знаете, как выглядит фишинг-атака.

Фишинг (phishing) является методом сетевого мошенничества. С его помощью злоумышленники пытаются выманить у человека конфиденциальные данные или вынудить его на какие-либо нежелательные действия. С этой целью мошенники используют мгновенные и почтовые сообщения, специально созданные поддельные веб-сайты. Главная задача фишеров – получить пароли и логины для финансовых сервисов (онлайн-банков, систем электронных денег) или обманом заставить жертву заплатить им деньги. Для этого нужно побудить человека на выполнение определенного действия: например, перехода на зараженный сайт или открытия вредоносного файла. Часто так распространяются вирусы-шифровальщики.

Фишинговая ссылка, ведущая на вредоносную страницу, может прийти от приятеля или родственника, чей компьютер подвергся заражению. Это значительно увеличивает вероятность перехода по ней, поскольку



ку люди обычно доверяют своим знакомым. Так по цепочке от жертвы к жертве атака распространяется по сети.

Фишинговый сайт обычно представляет собой поддельный ресурс (имитацию известного легитимного сервиса), на котором пользователю предлагают ввести конфиденциальные данные, например, дающие возможность списать деньги с банковской карты или получить доступ к деньгам в онлайн-банке.

При переходе на фишинговый сайт возможны следующие варианты развития событий [27]:

1) Сработает установленный на фишинговой веб-странице эксплойт, который использует одну из уязвимостей компьютера жертвы для внедрения вредоносной программы. По ссылке будет скачан и запущен вредоносный файл. После заражения вредоносной программой компьютер жертвы может быть заблокирован, файлы – зашифрованы, а злоумышленники начнут вымогать деньги за восстановление доступа.

2) Человек-жертва самостоятельно введет и отправит свои конфиденциальные данные через поддельную форму авторизации или другой подобный элемент. После этого с его счетов будут сняты деньги. Они, скорее всего, быстро будут потрачены злоумышленниками для покупок в онлайн-магазинах, проведения каких-нибудь платежей (допустим, для погашения кредита) или использованы для осуществления каких-либо финансовых транзакций (например, покупка-продажа валюты).

Для повышения эффективности атак мошенники используют способы воздействия, находящиеся в сфере психологии и относящиеся к социальной инженерии. Обычно они воздействуют на страхи, эмоции, рефлексy и чувства потенциальной жертвы.

Специалисты по безопасности регулярно напоминают пользователям, что следует остерегаться фишинговых атак, но многие просто не знают, как их распознать, ведь атаки могут принимать различные формы. Пользователи, как правило, плохо распознают действия мошенников. Согласно отчету Verizon о кибербезопасности, злоумышленник, отправивший 10 фишинговых писем, имеет 90-процентную вероятность того, что один человек попадет в ловушку [27]. Поначалу это кажется абсурдным, но только если речь идет о пользователях из технологической отрасли, а не пользователях из сферы производства, образования или сферы домохозяйств. Прибавьте к этому тот факт, что не все фишинговые письма работают одинаково: некоторые из них являются обычными электронными рассылками, а другие тщательно продуманы для атаки на определенный тип людей, и становится все труднее научить пользователей соблюдать осторожность, когда сообщение кажется немного странным.

Приведем несколько примеров фишинговых техник, используемых мошенниками для захвата почтовых учетных записей [27]:

- Ваш E-mail скоро будет заблокирован: сделано какое-то неправильное действие, теперь вам надо срочно исправить ошибку, в противном случае ваш адрес электронной почты подвергнется блокировке.

- Вы в черном списке: сообщение о попадании в черный список, требующее пройти проверку и подтвердить, что вы – не робот.

- Сообщение о документации: бухгалтерия компании-партнера прислала вам счет-фактуру, с которым нужно срочно ознакомиться. При осуществлении деловой переписки, особенно когда имеется огромный поток писем, жертва может нажать на документ, посетив фишинговую страницу.

- О превышении квоты: вам нужно увеличить объем почтового ящика в связи с его заполнением.

- О смене пароля: вашу почту взломали мошенники, нужно срочно сменить пароль.

- О спаме: с вашего адреса рассылают спам, и теперь у вас не будет возможности отправлять письма. Вы должны пройти процедуру подтверждения.

- Просьба о помощи от друзей, соседей, коллег и др. Получив письмо от якобы знакомого, вы можете перейти по опасной ссылке или загрузить файл, содержащий вредоносную программу. Или добровольно перечислите требуемую сумму денег на счет, указанный мошенниками.

Так или иначе все эти приемы приводят к одному результату: жертва попадает на сайт, имитирующий интерфейс почтового сервиса, и вводит логин и пароль, которые отправляются злоумышленнику.

Наиболее часто мошенники выбирают жертв среди пользователей электронных платежных систем, аукционов, онлайн-банков. Злоумышленники интересуются персональной информацией, дающей доступ к финансам. Также они могут захватить электронный почтовый ящик, который используется в финансовых сервисах для смены и восстановления пароля. Жертвам рассылают письма будто бы от банковских учреждений или органов власти. Пользователи ни о чем не догадываются, переходят на копию официального сайта и без опасений вводят личные данные, которые тут же становятся доступными злоумышленникам.

Технологии фишеров постоянно совершенствуются. К примеру, недавно появилось такое понятие, как «фарминг». С помощью вредоносных программ мошенники вносят изменения в системный файл hosts, после чего компьютер жертвы автоматически перенаправляется на ложные сайты,

точные копии оригинальных. Такую подмену сложно обнаружить даже опытным пользователям.

Самыми популярными мишенями фишеров являются «Сбербанк», Ebay, PayPal и другие финансовые организации. Атакуют злоумышленники как случайно, так и целенаправленно. В последнем случае злоумышленник узнаёт, клиентом какого банковского учреждения или провайдера, какой платежной системы и т.п. является жертва. Данная технология более трудоемка и затратна для фишеров, но дает рекордное число успешных атак.

Помимо массовых распространенных фишинговых кампаний появилась такая разновидность фишинга, как *корпоративный фишинг*. Преступники атакуют ключевых лиц в отделах финансов и бухгалтерии с помощью мошеннических действий с использованием электронной почты, business email compromise (BEC) и манипуляций с электронной почтой генерального директора. Выдавая себя за финансовых чиновников и генеральных директоров, такие преступники пытаются обмануть жертв, заставляя их переводить деньги на несанкционированные счета.

Как правило, злоумышленники компрометируют учетную запись электронной почты руководителя или финансового директора, используя различные методы. Мошенник тайно отслеживает действия с электронной почтой руководителя в течение определенного периода, чтобы узнать о процессах, происходящих в компании. Фактическая атака принимает форму ложного электронного письма, которое выглядит так, как будто оно пришло из скомпрометированной учетной записи руководителя, и отправляется тому, кто является постоянным получателем подобных писем. Письмо кажется важным и срочным, и в нем требуется, чтобы получатель отправил банковский перевод на внешний или незнакомый банковский счет. Деньги в конечном итоге попадают на банковский счет злоумышленника.

Существуют разнообразные способы борьбы с такого рода мошенничеством. Речь идет и о законодательстве, и о технологиях. Чтобы защититься от фишинга, пользователь должен быть крайне внимательным.

Приведем некоторые рекомендации, благодаря которым можно обезопасить себя от фишинга [27]:

- Нужно проверить написание домена, с которого пришло письмо: корректно ли написан домен, нет ли подмены. Если сайт не вызвал подозрений, то следует проверить страницу, указанную в сообщении, на специальном ресурсе, например, [virustotal.com](http://virustotal.com). Сайт может быть заражен. Потребуется проверка цифрового сертификата сайта.

- Посмотрите, есть ли опечатки в тексте письма или какие-либо странности оформления. Уважаемые организации не позволят себе этого.

- Используйте защитные программы, имеющие в арсенале веб-антивирус и веб-фильтры вредоносных и подозрительных адресов.

- В случае любого подозрения лучше удалить сообщение и вручную зайти на веб-ресурс указанной в нем организации, связаться с клиентской службой по телефону (основа успеха фишинга – доверчивость пользователя).

- Еще один вид борьбы с мошенниками заключается в создании списка фишинговых сайтов, с которым можно сверяться в дальнейшем. Подобной системой оснащены некоторые популярные браузеры. Есть также специальные расширения и дополнения к веб-обозревателям, которые предоставляют соответствующую услугу.

- Несколько лет назад появился метод защиты от фишинга с использованием специальных DNS-сервисов, которые блокируют переходы на опасные сайты независимо от браузера.

- Наиболее перспективным является метод «белых списков» в некоторых антивирусных программах, когда при малейшем подозрении на подмену или недостоверность доступ к сайту блокируется. Этот подход показал свою эффективность для сайтов онлайн-банков и платежных систем.

К сожалению, фишинг будет и далее оставаться популярным по причине глубины используемых в нем методов социальной инженерии. Поэтому любой, даже самый подготовленный человек может стать жертвой фишинга. Поэтому при работе в цифровом пространстве, каждый пользователь должен помнить о потенциальных фишинговых атаках, когда он осуществляет наиболее опасные в плане финансовых рисков действия:

- отправка данных;
- отправка денег;
- переход по ссылке;
- открытие вложения;
- установка приложения;
- переход по ссылке на сайт с последующей регистрацией с учетной записью (вводом имени пользователя и пароля).

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Охарактеризуйте основные виды расходов, которые целесообразно включать в состав личного финансового бюджета.
2. Сформулируйте особенности разработки личного финансового бюджета.
3. Укажите причины, по которым человек формирует сбережения.
4. Перечислите функции личного финансового бюджета.
5. Перечислите основные классы инвестиций.
6. Сформулируйте основные отличия личного финансового бюджета от личного финансового плана.
7. Перечислите основные этапы разработки и реализации личного финансового плана.
8. Сформулируйте требования к постановке личных финансовых целей.
9. Перечислите основные концепции, которые используются при проведении финансовых расчетов.
10. Охарактеризуйте финансовые инструменты, которые используются в Вашей семье для получения инвестиционного дохода.
11. Перечислите наиболее опасные операции, осуществляемые пользователем цифровых устройств, которые могут привести к опасности появления фишинговой атаки.
12. Назовите основные способы защиты от цифрового фишинга.

## РАЗДЕЛ 3. СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

### *3.1. Понятие и виды предпринимательской деятельности*

Под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке [1].

Предпринимательская деятельность – это, прежде всего, интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса. Извлекая пользу для самого себя, предприниматель действует на благо общества.

Предпринимательство в разных экономических областях различается по форме и особенно по содержанию операций и способам их осуществления. Но характер бизнеса накладывает значительный отпечаток на вид товаров и услуг, которые предприниматель производит или оказывает. Предприниматель может сам производить товары и услуги, приобретая только факторы производства. Он также может приобретать готовые товары и перепродавать его потребителю. Наконец, предприниматель может только соединять производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства.

Выделяют следующие общие признаки любой предпринимательской деятельности [48].

1. *Систематичность*, то есть осуществление предпринимательской деятельности в течение определенного периода. Однако законодатель не определяет четких критериев систематичности. Поэтому для квалификации деятельности как предпринимательской применяют такие критерии, как:

- доля прибыли от осуществления предпринимательской деятельности в общих доходах лица;
- размеры прибыли;
- получение ее определенное количество раз за какой-либо отчетный период и др.

2. *Самостоятельность*, которая включает в себя две составляющие:

а) организационная самостоятельность – возможность самостоятельно принимать решения в процессе предпринимательской деятельности (волевой характер);

б) имущественная самостоятельность – наличие у предпринимателя обособленного имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Рисковый характер предпринимательской деятельности. Риск (от лат. *risco* – «отвесная скала») – вероятность неполучения запланированного или ожидаемого положительного результата.

3. *Самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя*. Пределы такой ответственности зависят от организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности.

4. *Легализованный характер*. Наличие специального субъекта (предпринимателя), т.е. лица, зарегистрированного в этом качестве в установленном законом порядке. Предпринимательская деятельность может осуществляться только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является правонарушением законодательства: Кодекса об административных правонарушениях [2] и Уголовного кодекса РФ [13].

5. *Направленность на систематическое получение прибыли*. Под прибылью понимают доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом важна именно цель деятельности лица, а не факт получения прибыли. Деятельность, направленная на получение прибыли, но приносящая убытки, также является предпринимательской.

6. *Извлечение дохода от определённой деятельности*: продажи товаров, оказание услуг, выполнение работ, получения доходов от использования имущества (например, сдача помещения в аренду) и объектов интеллектуальной собственности предпринимателя.

7. *Профессионализм* – признак, предполагающий наличие у предпринимателя определенных знаний и навыков. В настоящее время такое требование закреплено в отношении далеко не всех видов предпринимательской деятельности (в основном наличие определенного образования требуется при осуществлении лицензируемых видов деятельности). Однако в качестве обязательного он указан в законодательстве Германии, Франции и др.

Виды предпринимательской деятельности классифицируются:

– по форме собственности, на базе которой осуществляется предпринимательская деятельность: частная, государственная, муниципальная;

– по количеству участников: индивидуальная, коллективная;  
– по характеру деятельности: производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и др.

Исходя из практики предпринимательства в промышленно развитых странах, выделяют три *основные формы предпринимательства* [35]:

- индивидуальное предпринимательство;
- партнерства;
- корпорации.

*Единоличные фирмы* – бизнес, в котором собственником и предпринимателем является одно и то же лицо. Предприниматель сам организует, управляет производством и несет полную ответственность за результаты этой деятельности, но главным признаком является то, что собственность не отделена от управления.

*Партнерство* – добровольная, официально зарегистрированная ассоциация, или объединение двух или более лиц с целью ведения бизнеса. Участники объединяют денежные средства в так называемый складочный капитал.

*Корпорация* – это фирма, существующая как юридическое лицо, ответственность которой разделена на доли, паи. Это в основном акционерная форма бизнеса. Характерной ее чертой является то, что она отвечает по своим обязательствам и претензиям к ней только тем капиталом, который она первоначально вложила как долю, как исходный уставный капитал. Акциями, находящимися в руках акционеров, корпорация не отвечает, а акционеры не отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков в пределах имеющихся у них акций.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают следующие виды предпринимательства [19]:

1. производственное;
2. коммерческо-торговое;
3. финансово-кредитное;
4. посредническое;
5. страховое.



## **1. Производственное предпринимательство**

Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова «производственное предпринимательство» есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

## **2. Коммерческое (торговое) предпринимательство**

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведённые товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство, как основной второй вид российского предпринимательства.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства являются непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Хотя основу коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные операции купли-продажи, в нем оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но в меньших масштабах.

Сфера официального коммерческого предпринимательства – магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, так как непосредственно связано с конкретными потребителями. Считается, что для развития торгового предприниматель-

ства должны быть как минимум два основные условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

### **3. Финансово-кредитное предпринимательство**

Это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общи-

ми законодательными актами, так и специальными законами, и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ. В соответствии с законодательными актами, предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство, в лице Минфина РФ, выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

#### **4. Посредническое предпринимательство**

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но само таковым не являющееся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей.

В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьютеры, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рискованной, поэтому предприниматель-посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника – соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

#### **5. Страхование предпринимательство**

Страхование предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как

вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

### ***3.2. Понятие и классификация предпринимательских рисков***

Предпринимательство всегда сопряжено с риском: спрос на товар не всегда совпадает с ожиданиями, клиенты задерживают оплату счетов, реальная прибыль не соответствует цифрам в бизнес-плане, партнеры оказываются мошенниками... Задача руководителя и владельца бизнеса – своевременно распознать и максимально сократить риски предпринимательской деятельности.

В предпринимательской деятельности риск представляет собой угрозу потери вложенных в производственный процесс ресурсов, недополучение планируемого дохода или появление дополнительных расходов [35]. Он может возникнуть на любом этапе производства, а также в любой сфере бизнеса: риск потерять поставщика материалов, риск выбрать неверную маркетинговую стратегию, риск нанять некомпетентного человека на ключевую должность и т.д.

При каких условиях возникает предпринимательский риск? Зачастую риск появляется в условиях неопределенности как в производственном процессе, например, при внедрении новой технологии, так и при выходе на новые рынки или начале продаж нового продукта. К условиям возникновения предпринимательских рисков также относят недостаточную или ошибочную информацию о текущей ситуации и реальном положении дел.

Исходя из этого, эксперты выделяют внутренние и внешние причины предпринимательских рисков.

К внутренним причинам относят все, на что предприниматель может повлиять в стенах своей компании:

- тайм-менеджмент сотрудников;
- применение нового оборудования и технологий;
- охрана труда;
- режим работы и отдыха.

К внешним причинам относят все, на что предприниматель повлиять не может:

- нововведения в законодательстве страны, где ведется предпринимательская деятельность;
- нестабильное политическое положение в государстве и в мире;
- сильная конкуренция;
- ненадежные партнеры;
- потеря клиентов и снижение спроса на товар;
- климатические условия.

Управление предпринимательскими рисками подразумевает принятие такого решения, которое сбалансирует доход от его реализации и уровень допустимого риска. Чем точнее и грамотнее руководство предприятия будет предвидеть состояния неопределенности, тем эффективнее будут его действия.

Несмотря на серьезность вопроса, виды предпринимательских рисков в законах четко не регламентированы. Указанные правоотношения регулируются только в части страховой детальности законом № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» [5] и главой 48 ГК РФ [1]. Следовательно, единственная возможная процедура – это страхование предпринимателя от возможного риска [5].

Сегодня возможно застраховаться на случай ненадежного контрагента, банкротства, резкого падения спроса на продукцию и даже от поломки оборудования. Однако существует ряд случаев, не подлежащих страхованию. Среди них оплата пошлин, покупка сырья и материалов, приносящих не основной, а дополнительный доход, любые расходы после остановки предприятия и т.д.

#### *Виды предпринимательских рисков*

Классификация предпринимательских рисков зависит от условий их появления – внешних или внутренних.

Внешние предпринимательские риски в деятельности предприятия обусловлены неблагоприятным изменением факторов внешней среды, среди которых функционирует предприятие.

Под воздействием факторов внешней среды формируются такие общие виды предпринимательских рисков:

- политические;
- законодательные;
- природные;
- макроэкономические.

Политические риски связаны с политической обстановкой в стране и деятельностью органов государственной власти (революция, военные действия, национализация частной собственности, конфискация имущества и др.).

Законодательные риски предполагают изменение действующих норм с выходом новых законодательных и нормативных актов, например, ухудшающих положение компании (введение новых налогов, отмена налоговых льгот, повышение налоговых ставок и др.).

Природные риски связаны с возможными стихийными бедствиями (наводнения, пожары, землетрясения и т.п.) и загрязнением окружающей среды.

Макроэкономические риски обусловлены развитием экономических процессов в стране и в мире в целом. Также они включают инфляционные (дефляционные), валютные, процентные и структурные риски.

Внутренние процессы на предприятии также оказывают влияние на эффективность управления рисками. Под влиянием факторов внутренней среды предприятия формируются предпринимательские риски, которые подразделяются на три вида:

- производственные;
- коммерческие;
- финансовые.

Производственные риски связаны с особенностями технологического процесса на конкретном предприятии, уровнем квалификации работников, организацией поставок сырья и материалов и осуществлением транспортных перевозок, а также с процессом проверки и мониторинга контрагентов.

Примеры производственных рисков предпринимательской деятельности: остановка оборудования из-за нехватки материалов и невозможности заказать сырье у поставщиков; отсутствие поставки или поставки с нарушением сроков, прописанных в договоре; невыплата прибыли, полученной от продаж товара; вероятность возврата проданной продукции; отказ в предоставлении кредита на расширение производства; риск объявления банкротом партнера, клиента, поставщика или самого предпринимателя; ошибки в ценовой политике.

Коммерческие риски наступают на этапе реализации готовой продукции. Предпринимательские коммерческие риски обусловлены неправильно проведенными маркетинговыми исследованиями, в результате которых компания не может реализовать весь объем произведенной продукции, недооценкой конкурентов на товарном рынке или ошибочной цено-

вой политикой, а также неисполнением контрагентами договорных обязательств.

Финансовые риски связаны с покупательной способностью денег, например, с инфляцией или изменением валютных курсов и инвестиционными ошибками.

Наиболее существенными в этой группе могут быть:

- риски заказчика строительных работ;
- кредитный риск заемщика;
- риск ущерба в результате ошибок или упущений, связанных с оформлением права собственности;
- покупка неликвидных ценных бумаг.

Кроме того, к внутренним рискам также относят и другие виды рисков в предпринимательской деятельности:

- кадровые риски;
- риски по продолжительности существования;
- допустимый, критический и катастрофический риски;
- оправданный и неоправданный риск;
- страхуемый и не страхуемый риск;
- отраслевой и инновационный риск.

Кадровые риски порой являются ключевыми рисками в компании. Принимая на работу некомпетентного специалиста, бизнесмен может столкнуться и с недобросовестно исполненной работой, и с нарушением принятых технологических нормативов. Помимо этого, один негативно настроенный сотрудник может дезорганизовать весь некогда слаженный коллектив или причинить иной, не менее существенный ущерб.

Риски по продолжительности существования бывают краткосрочными и долгосрочными. Краткосрочные связаны с перебоями мелких поставок, трудностями с заключением небольших договоров и т.д. Их можно оперативно решить, а наладив производственные процессы, и вовсе свести к минимуму.

Подобный пример предпринимательского риска – приостановление работы по результатам проверки санитарной инспекцией или органами пожарного надзора. Последствий таких рисков можно избежать, заранее проведя внутреннюю проверку и устранив найденные ошибки. Долгосрочные связаны с регулярными сбоями в работе или ошибками планирования.

«Допустимый», «критический» и «катастрофический риски» – понятия, связанные с финансами предприятия. Допустимый риск – денежный риск, который не уведет баланс компании в «минус». Сущность такого

предпринимательского риска: покупая оборудование за 1 млн при общем балансе предприятия 800 тыс., бизнесмен уверен, что реализует произведенный товар на сумму, покрывающую расходы и приносящую прибыль. Критический риск – сумма затрат на заключение сделки равняется прибыли. В результате компания уходит в «ноль», что неэффективно и неприемлемо для предпринимательства. Катастрофический риск – если затраты превышают прибыль. В случае, если фирма вложила все финансы в подобную сделку, она считается банкротом.

Оправданный и неоправданный риск: первый приносит прибыль, а второй – убытки.

Страхуемый риск – это такой риск, ущерб от которого можно застраховать. Не страхуемый риск – это риск, по которому не предусмотрены страховые случаи и застраховать его не получится.

Отраслевой и инновационный риск. Отраслевой связан с новшествами в отрасли, касающимися изменений в правилах получения кредита, введение новых нормативов и т.д. Инновационный риск связан с переходом предприятия на производство нового товара или внедрением новой технологии.

Любой бизнес подразумевает наличие предпринимательского риска. Риск способен причинить компании как небольшие убытки, так и нанести непоправимый ущерб. Для того чтобы уменьшить или полностью предотвратить негативные последствия предпринимательских рисков, рисками необходимо управлять.

Концептуальный подход к управлению предпринимательским риском заключается в:

- выявлении возможных последствий предпринимательской деятельности в рискованной ситуации;
- разработке мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих ущерб от воздействия до конца не учтенных рискованных факторов, непредвиденных обстоятельств;
- адаптации предпринимательства к рискам, нейтрализации или компенсации негативных вероятных результатов, максимального использования шансов на получение высокого предпринимательского дохода.

К методам управления предпринимательскими рисками относятся [50]:

1. Устранение, предотвращение риска. Применительно к рискам, связанным со стихийным действием природных сил (землетрясения, засухи, вымерзание посевов и т.д.), это невозможно. Трудно загодя определить изменения в поведении конкурентов на рынке. Нельзя предвидеть все об-



стоятельства и в собственно инновационной деятельности. Можно, конечно, не принимать рискованных решений, но тогда субъект хозяйствования лишится шанса реализовать себя как истинного предпринимателя и получить предпринимательский доход. Он обрекается на застой, применение рутинных методов хозяйствования, чем, естественно, повышает вероятность потери конкурентоспособности и банкротства.

2. Уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности. Этот метод предполагает принятие превентивных мер:

- повышение качества планирования, организации и управления производством;
- использование гибких технологий и создание резервных фондов;
- улучшение государственного регулирования предпринимательства путем создания соответствующих параметров экономической и правовой среды;
- выбор оптимальной товарной стратегии и стратегии поведения предпринимательских структур на рынке факторов производства и т.д.

3. Передача риска. Этот метод заключается в передаче ответственности за риск другому физическому или юридическому лицу в соответствии с определенным договором на определенный срок. Например, заключение договора страхования риска, договора передачи имущества в аренду, договора поручительства и др.

4. Принятие риска на себя (удержание, овладение риском). Суть метода заключается в том, что предприниматель сам компенсирует негативные финансовые последствия риска, направляя на эту цель часть фактически полученной прибыли, средства резервного фонда, а также средства из других источников финансирования. Применение этого метода целесообразно и даже необходимо, когда потенциальные потери незначительны и делается все возможное для предупреждения или снижения ущерба от воздействия непредвиденных обстоятельств, когда четко выявлены шансы на получение высокого предпринимательского дохода.

Для обеспечения эффективного управления рисками предприниматель должен опираться на:

- знание экономических, естественных и других законов и закономерностей, проявляющихся в предпринимательской деятельности;
- нормы экономической, юридической и прочей ответственности;
- информацию о плановых и фактических показателях бизнеса;

- научно разработанную теорию принятия управленческих решений, в том числе в области риск-менеджмента, и механизм их реализации в практике хозяйствования [16].

### ***3.3. Расходы и доходы, связанные с ведением бизнеса***

Начиная новый бизнес, предприниматель должен понимать, какие расходы его ждут, сможет ли предполагаемый доход покрыть вложенные инвестиции и обеспечить стабильную прибыль? Особенно остро этот вопрос стоит для тех, кто впервые запускает свой предпринимательский проект. И не то чтобы есть какие-то непреодолимые «подводные камни», просто человеку, который не имеет опыта предпринимательства, приходится изучать много новой, незнакомой и большой по объему информации. При этом есть некоторый базовый объем знаний, которым нужно овладеть, без которого не получится запустить и наладить эффективный бизнес.

Первое, что должен хорошо представлять будущий предприниматель – это расходы, которые ему придется финансировать. Выделяется несколько категорий расходов [14].

#### *Расходы на открытие бизнеса*

Расходы на открытие бизнеса должны быть необходимыми, и чем их меньше, тем эффективнее пройдет запуск. Излишних затрат быть не должно. Чем больше по величине вложенные в открытие бизнеса затраты, тем дольше они будут окупаться при среднестатистической, далеко не фантастически высокой, прибыли.

Большинство людей, никогда прежде не занимавшихся бизнесом, пребывают в плену значительного количества ложных представлений о предпринимательстве. В основном эти представления связаны с внешними проявлениями и довольно далеки от действительно значимых вещей.

Настоящий бич бизнес-планов начинающих предпринимателей – мебель и оргтехника. Почему-то люди считают, что именно ксероксы, факсы и офисные кресла сделают их бизнес настоящим.

Именно эти расходы в первую очередь «режут» более опытные бизнесмены. Первую мебель покупают на «Авито», ноутбук приносят из дома. В последнее время и офис снимают далеко не все, предпочитая работать дома или в общественных пространствах – так называемых «третьих местах» (первое – дом, второе – работа). На языке предпринимателей это называется словосочетанием «резать косты», от английского слова costs («расходы»).

Нужно смотреть на смету запуска бизнеса максимально критично. Исключить из неё всё, что можно исключить. Добавить только то, что действительно необходимо. Если что-то терпит, нужно отложить покупку до первых доходов.

Многие бизнес-проекты так и не становятся прибыльными, а купленные столы и стулья годами лежат на балконах несостоявшихся директоров. Чем меньше вы вложите в старт бизнеса, тем быстрее выйдете на прибыль, если всё получится, и тем меньше потеряете, если в этот раз потерпите неудачу.

#### *Расходы на первоначальное развитие услуг (продукта)*

Практически любые услуги – более простой бизнес, с точки зрения расходов на запуск. Ведь многим услугам не нужно практически никакой инфраструктуры. Запустить маркетинговое агентство или бухгалтерскую фирму, небольшую диспетчерскую или проектное бюро всегда будет стоить дешевле, чем открыть производство, магазин или ресторан, которым нужны площади, оборудование, товарные запасы и т.д.

Можно сказать, что запустить бизнес на услугах проще. Особенно если для этого не нужен офис продаж. При этом расходы на офис продаж всё равно проще оптимизировать, чем, например, на магазин, производство, отель или ресторан.

#### *Расходы на лицензирование и оформление*

Планируя любой бизнес, важно сразу проверить, нужна ли лицензия, как её получить и какие расходы необходимы для этого. Некоторые виды лицензий связаны с довольно значительными расходами. Кроме того, бывают специфические лицензионные требования, предусматривающие наличие определенных площадей, оборудования и других средств, и предметов производства. Нельзя забывать и о том, что многие лицензии выдаются не сразу, для их получения нужно несколько месяцев, в течение которых бизнес уже должен будет нести расходы, но ещё не сможет зарабатывать деньги (прибыль).

Необходимыми затратами являются и средства на оформление бизнеса: регистрацию ООО или ИП, открытие расчётного счёта (или счетов), покупку лицензий на бухгалтерские программы и т.д. Работа бухгалтера в течение нескольких месяцев (до прибыли) тоже ляжет на бюджет запуска. Хороший бухгалтер может стоить дорого, при этом в сложной сфере деятельности без него будет не обойтись.

Вышеперечисленные виды затрат являются первоначальными инвестициями в открытие бизнеса. Они вкладываются, как правило, единожды, в определенный период времени. Их рассматривают как самые пер-

вые затраты на бизнес-предприятие, у которого еще нет доходов. Инвестиционные вложения могут быть и малыми, и большими, но они всегда присутствуют. Без них невозможно начать собственный легальный бизнес.

*Текущие (ежемесячные, ежеквартальные и пр.) расходы организации*

Помимо расходов на запуск бизнеса, есть ещё и текущие ежемесячные расходы. От их величины будет зависеть цена на услугу (продукт) бизнес-организации, а, следовательно, и размер прибыли.

К ежемесячным расходам относятся:

- материальные затраты на производство продукции (работ, услуг);
- амортизация оборудования и прочих средств, которые используются в деятельности не менее 1 года;
- платежи за аренду помещений;
- расходы на оплату труда (ФОТ) персонала;
- расходы на связь, хостинг сайта и т.д.;
- транспортные расходы;
- расходы на текущий маркетинг;
- некоторые виды налогов;
- административные расходы;
- транспортные расходы и расходы на содержание автотранспорта;
- другие расходы – в зависимости от специфики конкретного бизнеса.

Часть этих текущих затрат пропорционально изменяется относительно объемов деятельности бизнес-организации. Такие затраты называют переменными, например, затраты на амортизацию оборудования. Часть текущих затрат не зависит от изменения объемов деятельности, например, административные расходы. Этот вид затрат называют постоянными.

Совокупность переменных и постоянных текущих затрат за период, имеющих отношение к процессу производства и реализации продукции (работ, услуг) называется *«себестоимость продукции (работ, услуг)»*. На основе себестоимости определяется цена на продукцию (работу, услугу). Чем ниже себестоимость, тем выше при фиксированной цене будет прибыль. Поэтому разработка и реализация систематических мер по снижению себестоимости продукции (работ, услуг) – это необходимое условия долговечности и прибыльности любого бизнеса.

Одной из статей расходов, которая требует значительных ресурсов и даёт большую нагрузку на бизнес, является арендная плата. Подходить к подбору помещений начинающему бизнесмену нужно рационально. Если

ваш бизнес может нормально существовать на боковой улице, а не на проспекте – так и делайте. Хватит места в бизнес-центре на окраине, значит незачем арендовать помещение в центре города. Достаточно помещения в семнадцать метров – снимите семнадцать метров.

А если можно работать на «удалёнке» – работайте на «удалёнке». В условиях пандемии COVID-19, это становится все более распространенной формой деятельности. Экономия на арендных платежах – один из действенных способов снижения текущих затрат на ведение бизнеса.

Возможно оптимизировать и фонд оплаты труда. Переведите часть людей на удаленный режим работы, сократите лишние должности, перегруппируйте отделы, чтобы никто не работал впустую. Если это возможно, наймите удалённых сотрудников из других регионов России или даже из зарубежных стран.

Снизить текущие расходы можно и при помощи аутсорсинга некоторых услуг. Если в вашем бизнесе нет сложностей с бухгалтерией, бухгалтера целесообразно привлечь по аутсорсингу из специализированной бухгалтерской фирмы и оплачивать только те функции, которые требуются, например, платить только за подачу периодической отчетности. Незачем держать машину и водителя, если не нужно ежедневно ездить по рабочим вопросам. Можно использовать каршеринг.

Отметьте то, что не относится к вашей основной деятельности, и отдайте эти функции на аутсорсинг сторонним исполнителям. Освободите людей, освободите деньги, освободите площади помещений, а сэкономленные средства направьте на развитие бизнеса по тем направлениям, которые имеют хороший потенциал роста прибыли.

Что нельзя отдавать на аутсорсинг? Ни в коем случае не уступайте критические для вас процессы. Старайтесь сосредоточить весь основной цикл в своих руках. Если из-за какого-то подрядчика может остановиться ваш основной бизнес-процесс, необходимо понимать, кем можно быстро, в считанные часы, заменить этого партнера. В дальнейшем пытайтесь заменить подрядчиков на ключевых участках своими собственными подразделениями и процессами.

В любой непонятной ситуации многие начинающие предприниматели начинают «резать» расходы на маркетинг. Делать это нужно крайне осторожно, ведь без маркетинга не будет продаж, а значит исчезнет и та прибыль, которая есть. Но оптимизировать расходы на маркетинг действительно можно. Во-первых, нужно «отключить» те расходы, которые не приносят прибыли.

Крайне важно помнить о том, что работа с уже имеющимися клиентами стоит гораздо дешевле, чем привлечение новых. Если ваша текущая клиентская база внушительна – можно перераспределить бюджет именно таким образом. Предложите постоянным клиентам поддержать вас, и они не откажут. Предложите скидки и особые условия для тех, кто внесёт крупную предоплату. Это поможет обеспечить денежный поток и избежать кассового разрыва.

На старте бизнеса есть смысл сократить дорогие части маркетинга. Можно не разрабатывать крутой логотип в самом начале, а ограничиться заказом у начинающего дизайнера. То же касается дизайна визиток и всего остального. Примитивные представления о бизнесе заставляют начинающих бизнесменов бездумно тратить первые заработанные доходы на объемные буквы для холла, огромные вывески, гимны и другие преждевременные покупки.

Используйте только те каналы, которые приносят прибыль сразу. Старайтесь выбирать подрядчиков, готовых работать за результат. Разработайте партнерские программы по привлечению клиентов. Составьте список точек контакта с вашей аудиторией и убедитесь, что работаете по всем возможным направлениям. Вы удивитесь, но многие каналы маркетинга не стоят денег. Только подумайте, сколько дополнительных контактов могут принести правильно составленные подписи к письмам, которые вы рассылаете деловым партнерам и потенциальным потребителям.

Расходы на административную работу начинающие предприниматели (в том числе и затраты по времени) часто не учитывают, а она в какой-то момент начинает занимать слишком много времени. Не повторяйте эту ошибку. Не забудьте учесть и затраты на самого себя (зарплата управленцу).

Ещё одна статья расходов, о которой часто забывают – амортизация и ремонт оборудования. В итоге к моменту, когда необходим ремонт или нужна замена, в бюджете не оказывается денег и работа встаёт. Обычно все данные о предусмотренном производителем ресурсе оборудования есть в технической документации, нужно лишь правильно всё рассчитать и внести сумму амортизации в смету на ведение бизнеса.

Вопреки распространённому мнению, смета – это не только расходы. Это и доходы тоже. Смета отличается от отчёта тем, что смета представляет из себя таблицу с предполагаемыми (будущими) показателями, а отчёт – с фактическими (прошлыми)

Смета – это ваш план функционирования бизнеса, с которым предстоит сопоставлять реальное положение дел. Именно анализируя соответствие фактических расходов и доходов вашей смете, вы сможете осу-

ществлять контроль над выполнением намеченного плана. Чтобы объективно оценивать показатели хозяйственной деятельности, предпринимателю нужно вести расчёт как расходов, так и доходов.

Выделяется несколько видов дохода от бизнеса [19]:

- совокупный (общий) доход;
- валовая выручка;
- чистая выручка;
- валовая прибыль;
- операционная прибыль;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Именно в такой последовательности «доход – выручка – валовая прибыль – операционная прибыль – прибыль до налогообложения – чистая прибыль» формируется сумма денежных средств, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех расходов, налогов и обязательных платежей и олицетворяет собой конечный полученный финансовый результат (эффект) от ведения бизнеса.

Рассмотрим, что означают и как формируются вышеперечисленные виды дохода от бизнеса.

**Доход** – это совокупность всех поступлений, которые ваш бизнес получил в отчётном периоде. Это понятие шире, чем «выручка». Ведь кроме оплат от основной деятельности в доход входят такие поступления, как доходы от продажи активов, проценты по депозитам, компенсации (неустойка) от клиентов по договорам за нарушение условий, займы, финансовая помощь от спонсоров и всякие незапланированные поступления денег. Например, подрядчик нарушил сроки выполнения договора; по договору он должен заплатить штраф и неустойку. Это будет незапланированный доход от деятельности предприятия в данном периоде. Доход часто приравнивают к выручке: это корректно, но только в случаях, когда не было других поступлений, кроме оплат по основной деятельности.

**Выручка** – это все деньги (наличные и безналичные), которые получены от ведения хозяйственной деятельности: продажи товаров, предоставления услуг, выполнения работ.

Выручка может быть положительной или нулевой, но не отрицательной.

Выручка и оборот (товарооборот) – одно и то же. Владельцы бизнесов планируют выручку на месяц, квартал и даже на год вперёд. Рассчитать эти суммы можно, зная такие параметры, как сезонность продаж, ме-

сяцы застоя и повышенного спроса, объёмы и скорость поставок товаров, производительность и пр. Выручка – базовый показатель в отчёте о прибылях и убытках, с которого и начинается расчёт финансового результата деятельности бизнеса. Выручку используют при расчёте таких показателей, как средний чек, точка безубыточности, маржа, рентабельность продаж, в «продажных» метриках юнит-экономики.

Есть два метода расчёта выручки: кассовый и начисления (по отгрузке).

*Кассовым методом* выручку определяем, когда считаем её по фактически поступившим деньгам на счёт или в кассу за определённый период. Например, за месяц отгружено товаров на 50 тыс. руб., а фактически оплат от покупателей поступило 75 тыс. руб., в т. ч. оплаты с отсрочкой за прошлые периоды. Выручка все равно будет определена на уровне 75 тыс. руб.

Если же оценивать стоимость реализованных товаров за период без учёта поступивших денег в этом периоде — это расчет выручки *по методу начисления*. Например, за месяц предприниматель отпустил товара на 200 тыс. руб., а фактически оплаты получил 140 тыс. руб. в кассу. Выручкой будет считаться 200 тыс. руб., т.е. стоимость поставленных товаров.

**Валовая и чистая выручка.** Валовая выручка – это общая сумма поступивших за товары оплат, с учётом налогов, акцизов, пошлин, которые нужно уплатить в бюджет и которые не являются деньгами предприятия. Чистая выручка – это сумма без учёта налогов, сборов и пошлин.

Общая черта выручки и дохода – это величины, которые не учитывают расходы бизнеса. Учет расходов происходит при расчете показателей прибыли.

**Прибыль** – это положительный финансовый результат деятельности бизнеса или часть дохода, которая остаётся после вычета из него всех расходов. Прибыль – это не доход, она всегда существенно меньше дохода, её может и не быть вовсе.

В отличие от выручки и дохода, прибыль учитывает расходы компании и является «сухим остатком», с которого выплачиваются потом вознаграждение собственниками предприятия (доходы на собственность). Прибыль определяется как разница между выручкой и затратами, имеющими отношение к деятельности предприятия. Если значение получается положительное, значит прибыль в отчётном периоде есть, если значение отрицательное, значит вместо прибыли образовался убыток.



**Валовая прибыль** – это первый и самый укрупнённый показатель прибыли. Говорит о том, сколько получится прибыли, если от выручки отнять все расходы, напрямую связанные с производством проданного товара (производственная себестоимость) или выполнением услуг. После расчёта понятно, сколько прибыли принёс проданный товар, но это ещё не та сумма, которой можно свободно распоряжаться. Есть ряд затрат, которые напрямую не связаны с товаром, но нужны для обеспечения жизнедеятельности компании: аренда помещений, коммунальные расходы, реклама и пр.

Если вычесть из валовой прибыли все постоянные затраты, связанные с обеспечением деятельности, получится **операционная прибыль** (от основной деятельности). Операционная прибыль показывает, сколько прибыли получила компания после оплаты всех затрат (переменных и постоянных), связанных с основной деятельностью.

Кроме основной деятельности есть ряд прочих доходов и расходов, которые следует учесть: выплата процентов по кредиту, возврат финансовой помощи, начисленные проценты по депозиту, прочие единоразовые доходы и расходы. Они находятся в составе операционной прибыли, и их нужно учесть при расчёте такого показателя, как прибыль до налогообложения.

**Прибыль до налогообложения** – это операционная прибыль, скорректированная на величины прочих финансовых доходов и расходов за отчетный период.

Из прибыли до налогообложения нужно вычесть налоги, чтобы посчитать **чистую прибыль**. Это итоговый показатель прибыли, который говорит о том, сколько денег осталось после всех выплат. Этой суммой предприниматель может распоряжаться по своему усмотрению: выплатить вознаграждение собственнику, направить на дополнительное материальное поощрение персонала, оставить в данном бизнесе для его развития или инвестировать в другие направления деятельности.

Формулы для расчета показателей различных видов доходов от бизнеса приведены в табл. 4.

Формулы расчета различных видов дохода от ведения бизнеса

Вид дохода	Формула расчета
Совокупный доход	Совокупный доход = выручка + прочие доходы
Валовая выручка	Валовая выручка = цена 1 ед. товара с учетом НДС, акцизов, пошлин × кол-во проданных товаров (обслуженных клиентов)
Чистая выручка	Чистая выручка = Валовая выручка – сумма налогов, сборов и пошлин.
Валовая прибыль	Валовая прибыль = Выручка – производственная себестоимость (переменные затраты)
Операционная прибыль	Операционная прибыль = Валовая прибыль – затраты постоянные
Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения = операционная прибыль – прочие расходы + прочие доходы
Чистая прибыль	Чистая прибыль = прибыль до налогообложения – налоги/сборы

С доходов, полученных от функционирования собственного бизнеса, необходимо уплачивать налоги. Здесь тоже можно сэкономить, используя так называемую упрощенную систему налогообложения.

**Упрощенная система налогообложения (УСН)** – это один из специальных налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и облегченный налоговый учет. Он ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса [19].

Условия применения УСН следующие:

- средняя численность работников за налоговый (отчетный) период – менее 100 человек;
- доходы налогоплательщика (ИП или организации) по итогам налогового периода не превышают 150 млн руб.;
- остаточная стоимость основных средств налогоплательщика – менее 150 млн руб.;
- доля участия организации в других организациях составляет менее 25%;
- у организации отсутствуют филиалы.

В ст. 346.12 НК РФ перечислены категории налогоплательщиков, которые не имеют права использовать УСН. К ним относятся банки, инвестиционные фонды, ломбарды и подобные организации.

Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 266-ФЗ [6] введен переходный налоговый режим для субъектов малого и среднего бизнеса<sup>1</sup>.

1. Были внесены изменения в ст. 346.13 НК РФ, в соответствии с которыми:

- при превышении доходов налогоплательщика в 150 млн руб., но не более чем на 50 млн руб.;

- если средняя численность работников налогоплательщика превысила 100 человек, но не более чем на 30 человек, – он не теряет право на применение УСН. Таким образом, устанавливается «переходный период». Налогоплательщик обязан перейти на ОСН при превышении доходов в 200 млн руб. и численности работников в 130 человек (*профессиональный налоговый вычет позволяет доход от профессиональной деятельности ИП, применяющего ОСН, уменьшить на расходы, связанные с получением этого дохода.*)

2. В п. 2 ст. 346.18 НК РФ [3] установлено, что если по итогам отчетного периода сумма расходов превышает сумму доходов, то применительно к этому периоду налоговая база принимается равной нулю.

Преимуществом УСН является освобождение от налогов, уплачиваемых в связи с применением общей системы налогообложения:

- налога на прибыль организации (НДФЛ в отношении доходов от предпринимательской деятельности для ИП) – за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств;

- налога на имущество организаций (однако сохраняется обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость);

- НДС.

УСН можно разделить на два вида в зависимости от объекта налогообложения, которым могут быть:

- доходы организации (ИП);
- доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов («доходы минус расходы»).

Налоговые ставки зависят от выбранного объекта налогообложения. Если им являются «доходы минус расходы», налоговая ставка составляет 15% (п. 2 ст. 346.20 НК РФ). При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15% в зависимости от категории налогоплательщика. Для предпринимателей, выбравших объект налогообложения «доходы минус расходы», действует «правило минимального налога»: если по итогам года

сумма исчисленного налога оказалась меньше 1% полученных за год доходов, уплачивается минимальный налог в размере 1% от полученных доходов (п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Для объекта налогообложения «доходы» налоговая ставка ниже – всего 6%. Но на деле налогоплательщик, использующий эту ставку, уплатит в бюджет больше.

### **УСН «доходы минус расходы»: что является доходами?**

К доходам налогоплательщика на УСН относится большинство полученных им денежных средств. Их принято делить на две группы: доходы от реализации и внереализационные доходы.

К доходам от реализации относятся:

- выручка от реализации продукции собственного производства, работ и услуг;
- выручка от реализации ранее приобретенных товаров;
- выручка от реализации имущественных прав.

К внереализационным доходам относят поступления, не являющиеся доходами от реализации, указанные в ст. 250 НК РФ [3]:

- доходы от долевого участия в других организациях;
- доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- доходы от сдачи имущества в аренду или субаренду;
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном периоде, и др.

Некоторые доходы «упрощенцев» не учитываются при определении объекта налогообложения. Они перечислены в ст. 251 НК РФ [3]. К ним относятся:

- имущество, полученное в форме залога или задатка. При этом если продавец удерживает плату за поставленный товар из средств полученного задатка, то соответствующие суммы следует включить в налоговую базу по УСН на дату проведения зачета (удержания) средств в счет погашения задолженности за реализованный товар<sup>2</sup>;
- имущество, полученное в качестве вклада в уставный капитал или совместную деятельность;
- суммы, поступившие посреднику при исполнении обязательств по договору комиссии, агентскому договору или договору поручения (за исключением посреднического вознаграждения);
- деньги и имущество, полученные по кредитному договору или договору займа (в том числе по договору цессии новым кредитором) в порядке погашения основного долга;

- имущество, полученное налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. При этом налогоплательщику следует вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках такого финансирования;

- капитальные вложения арендатора в форме неотделимых улучшений арендованного имущества;

- проценты по вкладам в банках, получаемые индивидуальными предпринимателями;

- дивиденды. Полученные «упрощенцем» дивиденды не учитываются и при определении предельного размера доходов для применения УСН.

### **Расходы на УСН: что можно учесть?**

Перечень расходов, определяемых при УСН, является закрытым:

- расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов, их ремонт и техническое обслуживание;

- расходы на оплату труда, командировки и обязательное страхование работников;

- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

- арендные, лизинговые, ввозные таможенные платежи;

- расходы на рекламу;

- расходы на бухгалтерские, аудиторские, нотариальные и юридические услуги;

- суммы налогов и сборов, кроме единого налога на УСН;

- транспортные расходы;

- расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ, услуги по охране имущества и обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, приобретение услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности;

- расходы на содержание служебного транспорта, а также на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов в пределах норм, установленных Правительством РФ;

- плата государственному или частному нотариусу за нотариальное оформление документов. Такие расходы принимаются в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке;

- расходы на канцелярские товары;

- расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, на оплату услуг связи;

- судебные расходы, арбитражные сборы и др.

Полный перечень расходов, учитываемых налогоплательщиком на УСН, приведен в ст. 346.16 НК РФ. Все эти расходы напрямую связаны с деятельностью налогоплательщика и соответствуют критериям, установленным ст. 252 НК РФ: экономической обоснованности и документальной подтвержденности.

В связи с пандемией COVID-19 были внесены изменения в Налоговый кодекс [6]. В подп. 39 п. 1 ст. 346.16 НК РФ закреплено, что расходы на дезинфекцию помещений и приобретение приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты для выполнения санитарно-эпидемиологических и гигиенических требований органов государственной власти и местного самоуправления, их должностных лиц в связи с распространением новой коронавирусной инфекции уменьшают доходы при определении объекта налогообложения при УСН.

### ***3.4. Бизнес-план как инструмент прогнозирования результатов функционирования бизнеса***

Бизнес-план – это документ, в котором раскрывается перспектива развития предприятия или проекта с отражением основных этапов развития и существенных рисков.

В бизнес-плане содержатся [15]:

1. Информация о компании-инициаторе проекта;
2. Описание производимой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг;
3. Анализ основных рынков сбыта;
4. Экономические расчеты ведения деятельности.

Дополнительно этот документ может включать приложения, которые детализируют расчеты и подтверждают данные. Например, в приложения выносятся различные графики, детализацию отчета о доходах и расходах, кэш-флоу, фотографии объектов, результаты маркетинговых исследований.

Особенно актуальна потребность в разработке бизнес-плана, когда речь идет о привлечении внешнего финансирования. Например, этот документ может понадобиться для таких целей:

1. Взять кредит в банке;
2. Получить государственные гранты и субсидии;
3. Дать возможность потенциальному инвестору решить, стоит ли вкладываться в проект.

Иностранные инвесторы, как правило, требуют, чтобы бизнес-план был оформлен по международным стандартам UNIDO [24]. Отечественные инвесторы редко просят использовать какие-то конкретные стандарты. Главное для них – понять и оценить:

1. Объем инвестиций;
2. Суть бизнеса;
3. Конкурентные преимущества проекта;
4. Период окупаемости и возврата вложенных денег;
5. Рентабельность бизнеса.

Если предполагается привлечение банковского кредита для открытия бизнеса, форму документа и требования к бизнес-плану лучше уточнить у кредитного консультанта: в разных банках методические рекомендации отличаются.

Есть множество государственных программ поддержки малого бизнеса. Например, для сельскохозяйственных товаропроизводителей, начинающих предпринимателей и безработных граждан, которые хотят открыть свое дело.

Как правило, чтобы получить государственные субсидии, нужно тоже предоставить бизнес-план. Требования к нему надо уточнять в документации по конкретной программе государственной поддержки. Это очень важно, так как если предоставите «неправильный» бизнес-план, то заявку на участие в конкурсе отклонят.

Если бизнес-план разрабатывается, чтобы обратиться сразу к нескольким инвесторам, то лучше ориентироваться на международные стандарты UNIDO. Большинство требований к бизнес-плану основаны именно на этих стандартах, так что получится более или менее универсальный документ. А при необходимости его можно легко адаптировать к требованиям конкретного (инвестора) кредитора.

Бизнес-план по стандартам UNIDO включает следующие разделы [24]:

1. Резюме;
2. Описание отрасли и компании;
3. Описание услуг или товаров;
4. Продажи и маркетинг;
5. План производства;
6. Организационный план;
7. Финансовый план;
8. Оценка эффективности проекта;
9. Гарантии и риски компании;

## 10. Приложения.

Резюме нужно, чтобы кратко донести самую важную информацию о проекте. Например, вы приносите бизнес-план очень занятому инвестору. Он открывает документ в самом начале, за несколько минут прочитывает резюме и уже примерно понимает суть и перспективы бизнеса, источники финансирования, необходимый размер инвестиций и сроки запуска. Последующие разделы просто более подробно раскрывают информацию из резюме.

Далее необходимо подробно описать компанию, которая организует проект. В это описание входит информация об отрасли, активах компании, системе управления и количестве сотрудников.

В следующем разделе надо рассказать о продукции и услугах, которые предлагает или будет предлагать компания. Если предприятие выпускает разные товары, то опишите каждый вид. Здесь же для наглядности стоит показать фотографии продукции.

Затем следует раздел про продажи и маркетинг, который содержит:

- характеристику и сегментацию рынка сбыта;
- указание на приоритетные сегменты рынка, которые необходимо занять;
- анализ конкурентов с указанием сильных и слабых сторон;
- анализ потенциальных покупателей или клиентов.

В разделе с планом производства нужно сделать анализ производственного процесса с описанием:

- оборудования и помещений, которые необходимы для производства;
- технологий производства;
- географического положения предприятия и его логистических связей с основными поставщиками и потребителями.

Дополнительно план производства может содержать полный расчет себестоимости продукции с указанием постоянных и переменных издержек, а также информацию о потребности в работниках и их квалификации.

В разделе с организационным планом прописываются сроки реализации проекта, структура управления, состав и квалификация руководства.

Следующий раздел – финансовый план. Он содержит финансовые расчеты, прогноз выручки и себестоимости реализации продукции. Здесь необходимо привести:

- Информацию о потребности в финансировании;
- Смету расходов на реализацию проекта;
- Сведения об источниках и условиях привлечения и возврата денег;



- Прогнозный расчет отчета о прибыли и убытках, о движении денег.

Далее нужно оценить эффективность проекта. Вот что следует указать в этом разделе:

1. Рентабельность бизнеса;
2. Срок окупаемости инвестиций;
3. Чистый доход (прибыль);
4. Расчет точки безубыточности.

Важный раздел – гарантии и риски компании. Здесь указывается информация, как и чем компания гарантирует возврат привлеченного финансирования. Также стоит подробно описать риски и форс-мажорные ситуации, которые способны повлиять на реализацию проекта.

И последний раздел – приложения, где размещают информацию, которая не вошла в другие разделы. Например, это могут быть громоздкие графики, таблицы, схемы, эскизы, диаграммы, рисунки и фотографии.

Разработку бизнес-плана можно разделить на 4 этапа: анализ рынка, сбор исходных данных, формирование финансовой модели и написание плана [25].

### **Этап 1. Анализ рынка**

#### ***Предварительный анализ рынка и конкурентов***

На этом этапе нужно изучить рынок, на котором собираетесь работать. Начинать проект без детальной аналитики – прямой путь к провалу. Вы вложите деньги, а потом может выясниться, что продукт никому не интересен. Например, у конкурентов он лучше или дешевле, или под него нет покупателей – емкость рынка очень маленькая. Например, предприниматель открыл элитную кофейню в провинциальном городе и продает вкусный кофе по 150 руб. Но он не учел, что для большинства местных жителей это слишком дорого. Они оценивают напиток не по качеству и свежести зерен, а по цене. В результате кофейня вчистую проигрывает автомату, который стоит в соседнем продуктовом магазине и готовит сносный кофе за 50 руб.

***Изучение ситуации на рынке.*** Если вы планируете заходить на крупные рынки, то можете приобрести готовое маркетинговое исследование.

Если же вы собираетесь работать на локальном рынке или в какой-то узкой сфере, то найти готовое исследование вряд ли получится. Тогда стоит самостоятельно проанализировать рынок:

1. Изучить конкурентов – посмотреть их условия работы, прайс-листы, договоры;

2. Выйти на целевую аудиторию – посмотреть, насколько она велика, что ей интересно.

Недостающую информацию советую брать из экспертных оценок в СМИ, данных Росстата и других госорганов.

Если нет желания заниматься этим самостоятельно, закажите анализ в специализированной компании. Маркетинговое исследование, как правило, содержит следующую информацию:

1. Емкость рынка и динамику изменений за последние 3–5 лет;
2. Прогноз динамики рынка на долгосрочную и краткосрочную перспективу;
3. Описание специфических условий функционирования рынка, например, сезонности;
4. Перечень конкурентов, их зоны охвата, анализ спроса и предложения;
5. Список лидеров рынка с описанием финансового состояния и бизнес-моделей этих компании;
6. SWOT-анализ;
7. Основные выводы и рекомендации.

### ***Использование SWOT-анализа в бизнес-планировании***

SWOT-анализ помогает понять, какие факторы внешней и внутренней среды влияют на компанию и что с этим делать.

SWOT – это аббревиатура, которая расшифровывается так:

- S (strengths) – сильные стороны, за счет которых компания противостоит конкурентам;
- W (weaknesses) – недостатки, которые мешают наращивать объемы производства и долю рынка;
- O (opportunities) – возможности, благодаря которым можно улучшить положение на рынке;
- T (threats) – угрозы, с которыми компания рискует столкнуться.

Суть анализа в том, что все факторы, которые могут воздействовать на компанию, оцениваются и разбиваются по четырем группам: S, W, O и T. SWOT-анализ универсален, гибок и прост. Но есть и недостатки: субъективность оценок и отсутствие числовых показателей.

### **Определение сильных и слабых сторон своего проекта**

Допустим, мы открываем фитнес-центр в небольшом городе с населением в 100 тысяч человек.

Вот мы провели исследования и выяснили, что наши сильные стороны:

- выгодное расположение центра;
- большая площадь залов;

- залы оснащены новым современным оборудованием и тренажерами;

- широкий ассортимент услуг. Например, у конкурентов есть только тренажерный зал, а у нас еще и инфракрасная сауна, и массажный кабинет;

- у нас работают лучшие тренеры в городе.

Слабые стороны будут такими:

- есть конкуренты с более дешевыми абонементомами;

- придется формировать клиентскую базу с нуля;

- клиенты не знают о нас ничего.

### **Определение возможностей и угроз**

Допустим, к основным возможностям проекта мы отнесли:

- рост рынка фитнес-услуг;

- повсеместную агитацию в пользу спорта и здорового образа жизни;

- формирование и укрепление положительного имиджа фитнес-центра;

- замещение части рыночной доли конкурентов за счет перетока клиентов.

Но есть и угрозы:

- появление новых конкурентов;

- снижение доходов населения;

- уменьшение свободного времени на отдых у действующих и потенциальных клиентов.

Результаты анализа обычно изображают в виде таблицы с четырьмя ячейками. SWOT-анализ позволяет посмотреть на бизнес под разными углами, исследовать его сильные и слабые стороны, увидеть риски и возможности (рис. 6).

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выгодное место расположения центра.</li> <li>2. Большая площадь залов.</li> <li>3. Новое современное оборудование и тренажеры.</li> <li>4. Большой ассортимент предлагаемых услуг.</li> <li>5. Высококвалифицированный тренерский состав.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Необходимость формирования клиентской базы «с нуля».</li> <li>2. Отсутствие заработанной у клиентов репутации.</li> <li>3. Наличие действующих организаций - конкурентов.</li> </ol>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение ёмкости рынка фитнес-услуг.</li> <li>2. Усиление агитации в пользу спорта и здорового образа жизни.</li> <li>3. Формирование и укрепление положительного имиджа фитнес-центра.</li> <li>4. Замещение части доли конкурентов за счет «перетока» клиентов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Появление новых конкурентов.</li> <li>2. Уменьшение количества свободного времени, отводимого на отдых, у действующих и потенциальных клиентов.</li> <li>3. Снижение реально располагаемых доходов населения.</li> </ol>

Рис. 6. Пример SWOT-анализа

## Этап 2. Сбор исходных данных

Прежде чем садиться писать бизнес-план, нужно:

1. Определиться с системой налогообложения, составом и процентными ставками уплачиваемых налогов;
2. Составить перечень инвестиционных расходов с указанием их размеров и периодов осуществления. Например, к инвестиционным расходам относятся затраты на строительство, покупку оборудования и техники;
3. Определиться с перечнем прочих затрат, например, на аренду офиса, коммунальные расходы и так далее;
4. Собрать данные по планируемым источникам финансирования, а также объему, стоимости и периоду возврата привлекаемых денег;
5. Определиться с численностью персонала и размером оплаты труда;
6. Получить информацию о потребностях в производственном сырье, его стоимости и необходимых объемах складских запасов;
7. Определиться с объемами производства и продажи продукции, расценками и влиянием сезонности.

Это минимальный и неполный перечень информации, которая нужна для планирования. У каждого проекта свои нюансы и особенности, поэтому могут потребоваться дополнительные сведения. Например, если вы собираетесь заниматься импортом или экспортом, то стоит изучить таможенные ставки и условия работы с партнерами из разных стран.

Всегда есть соблазн действовать быстро и решительно, дескать, начнем, а там по ходу дела разберемся. Такой подход ведет к провалу, лучше не спешить. Запросите коммерческие предложения от поставщиков, пообщайтесь с инженерами, технологами, бухгалтерами, юристами и другими специалистами. На одном лишь выборе системы налогообложения можно сэкономить миллионы либо понести огромные убытки.

### **Этап 3. Формирование финансовой модели проекта**

Для расчетов подойдет и обычный MS Excel, но это очень долго и не гарантирует отсутствие ошибок при расчетах. Поэтому, если позволяют средства, целесообразно использовать для разработки бизнес-плана специальные программы и сервисы, которые помогают детально и безошибочно просчитать весь бизнес-проект. Это могут быть следующие варианты:

- **Онлайн-конструкторы.** Принцип работы такой: вводите исходные данные проекта, а на выходе получаете расчет финансовых показателей, кэш-флоу, отчет о прибылях и убытках. Наиболее популярные сервисы: B2USER, bre24. Плюсы: просто и удобно пользоваться, есть даже бесплатные сервисы. Минусы: вы ограничены настройками и возможностями конкретного сервиса. Если нужно рассчитать сложный проект, то онлайн-конструктор, скорее всего, не подойдет.

- «Альт-Инвест Сумм» – программа, которая безошибочно считает финансовую модель. Она позволяет разрабатывать бизнес-планы по стандартам UNIDO, ведущих российских банков, международных институтов развития экономики. Минусы: цена и ориентированность разработчика на крупных корпоративных клиентов. Программа «Альт-Инвест Сумм» продается только пакетом сразу на 5 рабочих мест. Стоимость пакета начинается от 165 000 руб. Если нужен бизнес-план под один конкретный проект, то приобретать такую программу невыгодно.

- Project Expert – одна из самых совершенных программ для бизнес-планирования. Но она тоже недешевая: от 80 000 руб.

### **Этап 4. Написание бизнес-плана**

И вот теперь, когда вы собрали всю информацию и рассчитали финансовую модель, можно писать бизнес-план. Для этого внимательно изучите стандарты, по которым нужно оформить документ. Потом поочеред-

но расписывайте каждый раздел плана и переносите в него соответствующую информацию из финансовой модели.

**Общие требования к документу.** В бизнес-план обязательно следует включить описание идеи, а также маркетинговый, организационный и финансовый разделы. В приложениях стоит разместить наглядный вспомогательный материал: графики, таблицы, диаграммы, фотографии объектов. Визуальные элементы привлекут внимание человека, который будет это читать, и помогут ему быстро вникнуть в суть проекта. Все остальные требования зависят от стандартов оформления документа.

### **Типичные ошибки при составлении бизнес-плана**

Вот основные ошибки, которые допускают предприниматели и даже некоторые эксперты, когда составляют бизнес-план.

- **Неправильное оформление.** Если вы пишете план не для себя, а для банка, внешнего инвестора или государственных органов, то уточните требования к оформлению документа, составу и содержанию разделов. Иначе вам вернут его и попросят переделать.

- **Бизнес-план слишком громоздкий.** Нормальный документ – это 25–40 страниц. Старайтесь писать лаконично и без воды, особенно когда план предназначен для внешнего инвестора. Иначе читатель устанет, пока доберется до сути.

- **Непроверенные или очень приблизительные данные в плане.** Не стоит брать цифры с потолка, писать примерно и «на глаз». Если документ предназначен для внешнего использования, то будьте готовы, что информацию проверят. Предприниматель может слегка приукрасить цифры, чтобы точно получить финансирование. Однако это опасно: если уличат в обмане, то добиться положительного решения по проекту будет куда сложнее.

- **Обещание резкого роста выручки или прибыли без четкого обоснования.** Даже когда вы чувствуете и верите, что бизнес взлетит, не стоит обещать сказочный рост. Исключение, если есть достоверные сведения, которые подтверждают оптимистичные прогнозы. Иначе человек, который будет изучать план, усомнится и решит, что проект не учитывает жизненных реалий.

- **Длинное описание всем известных и понятных услуг или продукции.** Такие описания делают план водянистым, похожим на студенческий реферат, портят общее впечатление от него. Если оказываете стандартные услуги, сосредоточьтесь на раскрытии преимуществ, за счет которых планируете обойти конкурентов.

- План не уделяет внимание конкурентам. Не стоит самонадеянно писать, что у проекта не будет конкурентов. Со стороны такой план покажется недостаточно проработанным или оторванным от реальности. Исключения из этого правила бывают редко, только если вы предлагаете рынку кардинально новый продукт или услугу.

### ***3.5. Определение объема безубыточной бизнес-деятельности***

Анализ безубыточности бизнес-деятельности основывается на зависимости в краткосрочном периоде между доходами от продаж, прибылью и издержками (текущими затратами). Цель анализа – выяснить, что происходит с финансовыми результатами предприятия в случае изменений в его производственной активности.

Безубыточность представляет собой такое состояние, при котором компания не получает прибыли, но и не имеет убытков. Чтобы компания начала получать прибыль, необходимо наличие выручки. Она может быть выражена в количестве продукции, которую необходимо реализовать, чтобы затраты на ее производство были покрыты.

Анализ безубыточности имеет одну главную цель – определить точку безубыточности, такое положение компании, при котором она производит минимальное количество продукции, обеспечивающее покрытие всех расходов компании. Такое положение называют также критической точкой или точкой окупаемости затрат. В таком положении компания не имеет прибыли, но и не имеет убытков. Выручка от продаж позволяет произвести все необходимые платежи, но не более.

Оценка безубыточности производства проводится только на краткосрочный период и при условиях, что производство продукции на этот период ограничено существующими производственными мощностями. Иными словами, компания не производит расширения, установки нового оборудования, открытия новых цехов и т.д.

В этом случае анализ безубыточности позволяет решить следующие задачи:

- Найти точку безубыточности;
- Определить, какое количество продукции необходимо продать, чтобы достичь этой точки;
- Установить такие цены на продукцию, которые позволяют повысить спрос и обеспечить запланированную прибыль;
- Выбрать технологии производства, наиболее эффективные в данном случае;
- Сформировать оптимальный производственный план.

Из этого следует, что анализ безубыточности производства можно считать одним из способов изучения спроса в условиях современной экономики.

Чтобы правильно проанализировать безубыточность компании и точно найти критическую точку, необходимо знать, какие факторы оказывают наибольшее влияние на безубыточность.

Один из главных факторов – это объем производства. Если объем производства остается неизменным, анализ проведен правильно, а низкий уровень безубыточности свидетельствует о том, что компания достаточно успешна. При этом воздействуют на уровень безубыточности не только непосредственно производственные мощности, но количество персонала, наличие ремонтных работ на производстве и т.д.

#### *Методы анализа безубыточности производства*

Существует несколько методик анализа безубыточности производства, но чаще всего используются следующие три:

- Математический метод;
- Метод валовой прибыли;
- Графический метод.

*Математический метод*, его еще называют методом управления, использует для вычисления точки безубыточности формулу расчета прибыли компании. Существует несколько различных формул для определения прибыли, но самая простая и распространенная может быть выражена следующим образом: прибыль равняется выручке, из которой вычтены постоянные и переменные расходы.

*Метод валовой прибыли*, или маржинального дохода, является альтернативным вариантом, если вы по тем или иным причинам не можете воспользоваться математической методикой. В этом подходе используется понятие маржинального дохода и следующая формула: маржинальный доход равняется сумме постоянных затрат и прибыли.





Рис. 7. График анализа безубыточности

*Графический метод* заключается в определении точки безубыточности при помощи построения графиков. На этих графиках отображаются выручка и совокупные затраты. Каждый из этих показателей имеет график в виде линии, а точка их пересечения и считается точкой безубыточности. Именно этот метод дал название подобному положению компании (рис. 7). При построении графика безубыточности делается допущение о неизменности переменных издержек и цены реализации единицы продукции, в результате чего зависимость выручки от реализации и общих затрат от изменения объема производства и реализации имеет линейный характер.

Все эти методики могут быть использованы только для краткосрочных исследований. Они не действительны в тех случаях, когда необходимо принять долгосрочные решения. Кроме того, анализ безубыточности достоверен только при соблюдении определенных условий.

#### *Условия проведения анализа безубыточности*

Для качественного анализ безубыточности производства необходимо соблюсти следующие условия и соотношения:

- Выручка от продаж и размеры переменных расходов напрямую зависят от уровня производства;
- Производительность труда остается на одном и том же уровне;
- На протяжении периода планирования не будет происходить изменение цен или переменных затрат;

- Структура выпускаемой продукции останется неизменной;
- Возможно точно определить постоянные и переменные расходы;
- К итогу анализируемого периода предприятие не имеет запасов продукции на складах или имеет совершенно несущественные остатки.

Если хотя бы одно из этих условий не соблюдено, результата анализа будет ошибочным.

Анализ безубыточности компании необходим, в первую очередь, для краткосрочного планирования. При этом поиск точки безубыточности вовсе не означает, что компания собирается обходиться без прибыли. На самом деле чаще всего точку безубыточности ищут для того, чтобы установить нижнюю планку для реализации продукции. Вычислив, какой должна быть выручка для достижения равновесия между прибылью и затратами, можно сказать, какую сумму выручка должна превышать для получения компанией прибыли. Такой анализ, если он проведен правильно, помогает определить, какие факторы являются ключевыми в достижении безубыточности, какие можно изменять без опасности появления новых расходов, а какие сместят точку безубыточности слишком сильно. Вычислив критическую точку, компания может отталкиваться от нее в ведении хозяйственной деятельности, получая прибыль и развиваясь.

### ***Формулы для проведения анализа безубыточности***

Математическая зависимость между прибылью, объемом производства и затратами предприятия имеет следующий вид:

$$PR = pq - c - vq \quad (32) \text{ где,}$$

PR – прибыль от реализации продукции, денежных единиц;  
 p – цена реализации единицы продукции, денежных единиц;  
 q – количество проданных единиц продукции, натуральных единиц;  
 c – совокупные постоянные затраты, денежных единиц;  
 v – переменные затраты на единицу продукции, денежных единиц.

В соответствии с формулой 32 формула для определения точки безубыточности в виде показателя критического объема производства примет следующий вид:

$$Q_k = c / (p - v) \quad (33)$$

где  $Q_k$  – критический объем производства

Анализ безубыточности позволяет определить количество единиц продукции  $Q_{пл}$ , которое необходимо произвести и реализовать для получения запланированной прибыли. Исходя из формулы (1), искомый объем продукции ( $Q_{пл}$ ) рассчитывается как:

$$Q_{пл} = (PR_{пл} + c) / (p - v) \quad (34)$$

где  $Q_{пл}$  – количество единиц продукции для получения запланированной прибыли

$PR_{пл}$  – запланированная прибыль

С помощью анализа безубыточности можно также принимать и ценовые решения. На основе формулы 35 (учитывая, что в точке безубыточности  $PR=0$ ) минимально допустимая цена за единицу продукции, обеспечивающая покрытие совокупных затрат, будет определяться следующим образом:

$$P_{min} = (c + v q) / q \quad (35)$$

где  $P_{min}$  – минимально допустимая цена за единицу продукции

Формула 35 служит отправной для расчёта цены, которую требуется установить для получения запланированного размера прибыли ( $PR_{пл}$ ):

$$P_{пл} = (c + v q + PR_{пл}) / q \quad (36)$$

где  $P_{пл}$  – цена единицы продукции, обеспечивающая получение запланированного объема прибыли

В табл. 5 приведены цели возможного использования показателя точки безубыточности в практике деятельности предприятий.

**Таблица 5**

**Использование результатов анализа безубыточности в практике принятия управленческих решений на предприятиях**

Пользователи	Цель использования
<i>Внутренние пользователи</i>	
Директор по развитию/продажам	Расчет оптимальной цены за единицу товара, расчет уровня издержек, когда предприятие может быть еще конкурентоспособным. Расчет и составление плана продаж
Собственники/Акционеры	Определение объема производства, при котором предприятие станет рентабельным
Финансовый аналитик	Анализ финансового состояния предприятия и уровня его платежеспособности. Чем дальше предприятия от точки безубыточности, тем выше ее порог финансовой надежности
Директор производства	Определение минимально необходимого объема производства продукции на предприятии
<i>Внешние пользователи</i>	
Кредиторы	Оценка уровня финансовой надежности и платежеспособности предприятия
Инвесторы	Оценка эффективности развития предприятия
Государство	Оценка устойчивого развития предприятия

На практике выделяют три этапа для определения точки безубыточности предприятия.

1. Сбор необходимой информации для проведения необходимых расчетов. Оценка уровня объема производства, реализации продукции, прибыли и убытков.

2. Вычисление размера переменных и постоянных издержек, определение точки безубыточности и зоны безопасности.

3. Оценка необходимого уровня продаж/производства для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Результаты расчета точки безубыточности используется в принятии управленческих решений и позволяет дать общую характеристику финансового состояния предприятия, оценить уровень критического производства и продаж для разработки комплекса мер по увеличению финансовой прочности.

### ***3.6. Ответственность за результаты ведения предпринимательской деятельности. Защита прав потребителей***

Ответственность предпринимателя – это его обязанность и необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных обязанностей, нарушенных прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства [48]. Следует отметить, что подобная ответственность взаимна, т.е. хозяйствующие контрагенты, государственные органы также несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей.

Выделяется несколько видов ответственности предпринимателя.

*Юридическая* ответственность предпринимателей представляет собой установленную правовыми нормами обязанность предпринимателей претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от характера правонарушения или преступления действует административная, гражданско-правовая, налоговая и уголовная ответственность предпринимателей. Существует также дисциплинарная, материальная и моральная ответственность.

*Административная* ответственность – вид юридической ответственности граждан, должностных или юридических лиц за совершенное административное правонарушение. Порядок и основания привлечения к ад-

министративной ответственности регулируются Кодексом об административных правонарушениях РФ и другими правовыми актами.

Для предпринимателей основной формой административного наказания выступает денежное взыскание – штраф. Кроме этого, в качестве взыскания возможны: предупреждения; возмездное изъятие или конфискация предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения; исправительные работы; административный арест (для лиц старше 18 лет); административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного лица или лица без гражданства. К административной ответственности граждане Российской Федерации могут быть привлечены с 16-летнего возраста. Статья 10 КоАП определяет административное правонарушение как посягательство на государственный или общественный порядок, государственную собственность, права и свободы граждан, на установленный порядок управления, противоправное, умышленное или неосторожное действие либо бездействие, за которое законодательством предусмотрена административная ответственность. Административная ответственность наступает в том случае, если такие нарушения по своему характеру не влекут за собой в соответствии с действующим законодательством уголовной ответственности.

*Гражданская ответственность* представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю мер воздействия, имеющих для него отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда. Система мер гражданско-правовой ответственности включает два вида ответственности: возмещение убытков (и/или компенсация морального вреда) и санкции.

По признаку основания применения тех или иных мер гражданско-правовую ответственность предпринимателя подразделяют на договорную и внедоговорную (ответственность за причинение вреда и неосновательное обогащение).

Гражданская ответственность (имущественная) носит компенсационный характер, так как главная цель ее применения – восстановление прав потерпевшей стороны.

По уровню (роли) виновной стороны гражданская ответственность подразделяется на долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную.

*Солидарная* ответственность возникает, если солидарность обязанности или требований предусмотрена договором или установлена законом. При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности – как полностью, так и части долга. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости непоплаченной части вклада каждого из участников.

*Субсидиарная* ответственность – дополнительная ответственность лиц, которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства. Так, в соответствии с Гражданским кодексом, участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

*Смешанная* ответственность возникает при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства по вине обеих сторон.

Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием (из-за нарушения ими гражданских прав других физических и/или юридических лиц в соответствии с действующими законами, другими правовыми актами). Защита гражданских прав осуществляется путем:

- признания права, восстановления положения, существовавшего до нарушения права;
- пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- признания оспоримой сделки недействительной, применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки;
- признания действительным акта государственного органа или органа местного самоуправления;
- самозащиты права;
- возмещения убытков, взыскания неустойки, компенсации морального вреда и т.д.

*Налоговая* ответственность – вид юридической ответственности физических и юридических лиц за налоговые правонарушения. Налоговое

правонарушение – это противоправное деяние (действие или бездействие), виновно совершенное налогоплательщиком, налоговым агентом и их представителями, за которое установлена ответственность в Налоговом кодексе. К налоговым правонарушениям относятся:

- нарушение срока постановки на учет в налоговом органе;
- уклонение от постановки на учет в налоговом органе;
- нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке;
- нарушение срока представления налоговой декларации или иных документов;
- грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения;
- нарушение правил составления налоговой декларации;
- неуплата или неполная уплата суммы налога;
- невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и/или перечислению налогов;
- незаконное воспрепятствование доступу должностного лица налогового органа на территорию или в помещение;
- несоблюдение порядка владения, пользования и/или распоряжения имуществом, на которое наложен арест;
- непредставление налоговому органу сведений о налогоплательщике;
- отказ от представления документов и предметов по запросу налогового органа;
- неявка либо уклонение от явки без уважительных причин свидетеля по делу о налоговом правонарушении, а также отказ от дачи показаний и дача заведомо ложных показаний;
- отказ эксперта, переводчика или специалиста от участия в проведении налоговой проверки, дача заведомо ложного заключения или осуществление заведомо ложного перевода.

Налоговая ответственность физического лица, предусмотренная Налоговым кодексом, наступает только в том случае, если совершенное им деяние не содержит признаков состава преступления по уголовному законодательству Российской Федерации.

Налоговая ответственность состоит в применении к нарушителю специальных финансовых санкций – денежных штрафов, т.е. она носит исключительно имущественный характер.

*Уголовная* ответственность – один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности.

Уголовная ответственность заключается в ограничении прав и свобод лиц, виновных в совершении преступления, предусмотренного Уголовным кодексом России. Лицо подлежит уголовной ответственности только за те общественно опасные действия (бездействие) и наступившие общественно опасные последствия, в отношении которых установлена его вина (ст. 5 УК РФ). Кроме того, уголовной ответственности подлежит только вменяемое физическое лицо, достигшее возраста, установленного УК РФ. Уголовная ответственность начинается с момента вступления в силу обвинительного приговора, а полностью реализуется в отбытии наказания, назначенного судом. Основанием к наступлению уголовной ответственности является совершение деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РФ (ст. 8 УК РФ). В соответствии со ст. 169–200 УК РФ такими деяниями могут быть следующие преступления в экономической сфере [13]:

- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;
- незаконное предпринимательство, лжепредпринимательство, незаконная банковская деятельность;
- незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности;
- монополистические действия и ограничение конкуренции, незаконное использование товарного знака, заведомо ложная реклама;
- незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну;
- неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство.

*Материальная ответственность* проявляется в виде обязанности сторон трудового договора (работодателя или работника) возместить ущерб, причиненный ею другой стороне данного договора в результате ее виновного противоправного поведения (действия или бездействия). Каждая сторона обязана доказать размер причиненного ущерба. Вопросы материальной ответственности регулируются Трудовым кодексом РФ (ТК РФ) и другими нормативными актами. Работодатель обязан возместить работнику материальный ущерб, причиненный ему в результате: незаконного лишения его возможности трудиться (ст. 234 ТК): незаконного отстранения его от работы, увольнения или перевода на другую работу; от-



каза от исполнения или несвоевременного исполнения решения о восстановлении его на прежней работе; задержки работодателем выдачи работнику трудовой книжки, внесения в нее неправильной или не соответствующей законодательству причины увольнения и в других случаях, предусмотренных федеральными законами и коллективным договором. Кроме того, материальная ответственность работодателя возникает также в результате ущерба, причиненного имуществу работника (ст. 235) и за задержку выплаты заработной платы (ст. 296).

Материальная ответственность работников в соответствии с гл. 39 ТК РФ может быть двух видов: ограниченная и полная (устанавливаемая для работников, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности). Коллективная (бригадная) материальная ответственность используется в тех случаях, когда невозможно разграничить ответственность каждого рабочего за причинение ущерба и заключить с ним договор о возмещении ущерба в полном размере.

Санкция, применяемая администрацией предприятия, учреждения, организации к работнику в виде дисциплинарного взыскания за дисциплинарный проступок, называется *дисциплинарной* ответственностью. Под дисциплинарным проступком понимается противоправное виновное невыполнение или ненадлежащее выполнение работником своих трудовых обязанностей. Дисциплинарная ответственность может наступить за следующие нарушения:

- отсутствие работника без уважительной причины на работе, а также нахождение без уважительной причины не на своем рабочем месте в пределах трех часов в течение рабочего дня;

- отказ работника без уважительных причин выполнять трудовые обязанности в связи с изменением в установленном порядке норм труда (ст. 190 ТК РФ);

- отказ или уклонение без уважительных причин от медицинского освидетельствования работников некоторых профессий, а также отказ работника от прохождения в рабочее время специального обучения и сдачи экзаменов по технике безопасности и правилам эксплуатации, если это является обязательным условием допуска к работе. В ст. 192 ТК РФ говорится, что за совершение дисциплинарного проступка, т.е. неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие *дисциплинарные взыскания*: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям [12].

При наложении дисциплинарного взыскания должны учитываться тяжесть совершенного проступка, обстоятельства, при которых он совершен, предшествующая работа и поведение работника. До применения дисциплинарного взыскания от работника должно быть затребовано письменное объяснение. Дисциплинарное взыскание применяется непосредственно за обнаружением проступка, но не позднее чем через месяц после этого, не считая времени болезни работника или пребывания его в отпуске. За каждый дисциплинарный проступок может быть наложено только одно дисциплинарное взыскание.

В связи с тем, что в сфере услуг большое внимание уделяется личному индивидуальному обслуживанию клиентов, отдельно следует отметить ответственность, которую несут предприниматели за низкое качество продукции (работ, услуг) и нарушение санитарного законодательства.

*Ответственность за низкое качество* продукции (работ, услуг) устанавливается в соответствии с Федеральным законом от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в редакции от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ) и другими нормативными актами. Федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль над качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах своей компетенции вправе налагать штраф в случаях:

- уклонения от исполнения или несвоевременного исполнения их законных предписаний изготовителями (продавцами);
- причинения ущерба потребителям товарами (работами, услугами), которые не отвечают требованиям, предъявленным к товарам (работам, услугам);
- продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе импортных, без сертификатов, подтверждающих соответствие товаров (работ, услуг) обязательным требованиям стандартов.

Продажа товаров, не соответствующих требованиям стандартов, технических условий и образцам (эталонам) по качеству, комплектности и упаковке, на предприятиях торговли, а также на иных предприятиях, осуществляющих реализацию товаров населению, или гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, также влечет за собой наложение штрафа.

Торговля продовольственными товарами в нарушение санитарных правил либо без сертификата и/или знака соответствия, удостоверяющих их безопасность для жизни и здоровья потребителей, обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских

своих свойств, качества товара или иной обман потребителей влечет за собой предупреждение либо наложение штрафа. Убытки, причиненные потребителю в связи с отзывом товара (работы, услуги), подлежат возмещению изготовителем (исполнителем) в полном объеме.

*Ответственность за нарушение санитарного законодательства* в соответствии с законодательством Российской Федерации может быть дисциплинарной, административной и уголовной.

Административная ответственность устанавливается за следующие нарушения санитарного законодательства:

1) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, зданий, сооружений, оборудования;

2) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к организации питания населения, продукции, ввозимой на территорию Российской Федерации, продукции производственно-технического назначения, химическим, биологическим веществам и отдельным видам продукции, потенциально опасным для человека, товарам для личных и бытовых нужд, пищевым продуктам, пищевым добавкам, продовольственному сырью, а также контактирующим с ними материалам и изделиям, новым технологиям;

3) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению населения, атмосферному воздуху в городских и сельских поселениях, воздуху в местах постоянного или временного пребывания человека, почве, содержанию территорий городских, сельских поселений и промышленных площадок, сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке, хранению и захоронению отходов производства и потребления, а также планировке и застройке городских и сельских поселений;

4) нарушение санитарно-эпидемиологических требований к условиям труда, воспитания и обучения, работы с источниками физических факторов воздействия на человека, работы с биологическими веществами, биологическими и микробиологическими организмами и их токсинами;

5) невыполнение санитарно-противоэпидемиологических (профилактических) мероприятий.

Кроме того, предприниматель несет ответственность перед потребителем, которые приобретает у него товар на определенных условиях и определенного качества.

В соответствии с Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 [7] потребитель – это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести, либо заказывающий, при-

обретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Следовательно, потребителями не могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие товары (работы, услуги) для своих нужд. Основным документом, регулирующим потребительские отношения (то есть права и обязанности, ответственность между потребителем, продавцом, исполнителем услуг и т.д.), является Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (далее – Закон).

## **Основные права потребителя**

### ***1. Право на безопасность товара (работы, услуги)***

Данное право регулируется ст. 7 Закона и означает, что товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя. Требования, которые должны это обеспечивать являются обязательными и устанавливаются законом или в установленном им порядке. Изготовитель (исполнитель) обязан обеспечивать безопасность товара (работы) в течение установленного срока службы или срока годности товара (работы).

Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие необеспечения безопасности товара (работы), подлежит возмещению.

Не допускается продажа товара (выполнение работы, оказание услуги), в том числе импортного товара (работы, услуги), без информации об обязательном подтверждении его соответствия установленным требованиям.

### ***2. Право на качество товара (работы, услуги)***

Данное право регулируется ст. 4 Закона и означает, что продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует договору.

При отсутствии в договоре условий о качестве товара (работы, услуги) продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), соответствующий обычно предъявляемым требованиям и пригодный к тому, для чего товар (работа, услуга) такого рода обычно используется.

Если продавец (исполнитель) при заключении договора был поставлен потребителем в известность о конкретных целях приобретения товара (выполнения работы, оказания услуги), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), пригодный для использования в соответствии с этими целями.

При продаже товара по образцу и/или описанию продавец обязан передать потребителю товар, который соответствует образцу и (или) описанию.

Если законами или в установленном ими порядке предусмотрены обязательные требования к товару (работе, услуге), продавец (исполнитель) обязан передать потребителю товар (выполнить работу, оказать услугу), соответствующий этим требованиям.

### ***3. Право на информацию о товарах (работах, услугах)***

Данное право регулируется ст. 10 Закона и означает, что изготовитель (исполнитель, продавец) обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (работах, услугах), обеспечивающую возможность их правильного выбора.

Информация о товарах (работах, услугах) в обязательном порядке должна содержать:

- наименование технического регламента или иное установленное законодательством Российской Федерации о техническом регулировании и свидетельствующее об обязательном подтверждении соответствия товара обозначение;

- сведения об основных потребительских свойствах товаров (работ, услуг), в отношении продуктов питания сведения о составе (в том числе наименование использованных в процессе изготовления продуктов питания пищевых добавок, биологически активных добавок, информация о наличии в продуктах питания компонентов, полученных с применением генно-инженерно-модифицированных организмов, в случае, если содержание указанных организмов в таком компоненте составляет более девяти десятых процента); пищевой ценности; назначении; об условиях применения и хранения продуктов питания;

- о способах изготовления готовых блюд, весе (объеме), дате и месте изготовления и упаковки (расфасовки) продуктов питания, а также сведения о противопоказаниях для их применения при отдельных заболеваниях;

- цену в рублях и условия приобретения товаров (работ, услуг), в том числе при предоставлении кредита размер кредита, полную сумму, подлежащую выплате потребителем, и график погашения этой суммы;

- гарантийный срок, если он установлен;

- правила и условия эффективного и безопасного использования товаров (работ, услуг);

- срок службы или срок годности товаров (работ), установленный в соответствии с настоящим Законом, а также сведения о необходимых действиях потребителя по истечении указанных сроков и возможных последствиях при невыполнении таких действий, если товары (работы) по исте-

чении указанных сроков представляют опасность для жизни, здоровья и имущества потребителя или становятся непригодными для использования по назначению;

- адрес (место нахождения), фирменное наименование (наименование) изготовителя (исполнителя, продавца), уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера;

- информацию об обязательном подтверждении соответствия товаров (работ, услуг);

- информацию о правилах продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг);

- указание на конкретное лицо, которое будет выполнять работу (оказывать услугу), и информацию о нем, если это имеет значение, исходя из характера работы (услуги);

- указание на использование фонограмм при оказании развлекательных услуг исполнителями музыкальных произведений.

Если приобретаемый потребителем товар был в употреблении или в нем устранялся недостаток (недостатки), потребителю должна быть предоставлена информация об этом.

#### ***4. Право на возмещение ущерба***

Данное право регулируется ст. 13 Закона и означает, что за нарушение прав потребителей изготовитель (исполнитель, продавец и т.д.) несет ответственность, предусмотренную законом или договором в виде возмещения убытков, неустойки (пени), а также уплаты штрафа.

#### ***5. Право на судебную защиту***

В соответствии со ст. 17 Закона защита прав потребителей осуществляется судом. Иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены по выбору истца в суд по месту:

- нахождения организации, а если ответчиком является индивидуальный предприниматель – его жительства;

- жительства или пребывания истца;

- заключения или исполнения договора;

- если иск к организации вытекает из деятельности ее филиала или представительства, он может быть предъявлен в суд.

Потребители по искам, связанным с нарушением их прав, освобождаются от уплаты государственной пошлины в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

**Ваше право на качество** означает, что продавец должен передать Вам качественный товар, а исполнитель должен качественно выполнить работу (оказать услугу). Получение товаров (работ, услуг) надлежащего качества является одним из важнейших прав потребителя. Потребителю

должен быть передан товар (работа, услуга), качество которого соответствует обычно предъявляемым требованиям к такого рода товарам. При этом переданный товар должен быть пригодным для использования по назначению. Право потребителя на качество товара (работы) предполагает не только передачу потребителю качественного товара, но и устанавливает гарантии поддержания этого товара в работоспособном состоянии и возлагает на производителя (исполнителя) определённые обязательства перед потребителем.

**Право на безопасность.** Вы, как потребитель, имеете право на то, чтобы приобретаемый Вами товар (работа, услуга) был безопасен для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации. Эти требования являются обязательными, устанавливаются пунктом 1 статьи 7 Закона «О защите прав потребителей». Безопасность обеспечивается путём недопущения поступления в оборот товаров (работ, услуг), которые могут причинить потребителям вред, и организацией мероприятий, направленных на предотвращение нанесения вреда товарами (работами, услугами), которые уже реализуются потребителям. В случае, если изготовитель (исполнитель) не обеспечит безопасность товаров (работ, услуг) в течение установленных сроков, он обязан возместить потребителю причинённые убытки. В соответствии с требованиями действующего законодательства, вред, причинённый жизни, здоровью или имуществу потребителей, возмещается в полном объёме.

**Право на информацию.** Потребитель имеет право на необходимую и достоверную информацию о том, что продаётся, кто продаёт и кем это изготовлено, как и когда это можно приобрести. На основании этой информации Вы можете получить точное представление об изготовителе (исполнителе, продавце) для обращения к нему в случае необходимости с соответствующими требованиями о товарах (работах, услугах) для их правильного выбора. В соответствии со статьёй 8 Закона «О защите прав потребителей» потребителю должна быть предоставлена необходимая и достоверная информация о товарах (работах, услугах), о изготовителе (исполнителе, продавце), а также о порядке приобретения товаров (работ, услуг). В обязательном порядке потребителю должны быть предоставлены следующие сведения: о изготовителе (исполнителе, продавце) – фирменное наименование организации, место нахождения и режим работы; сведения о товаре (работе, услуге) – обозначения стандартов, которым должен соответствовать данный вид товаров (работ, услуг); наименование технического регламента; об основных потребительских свойствах товаров (работ, услуг), в отношении продуктов питания – сведения о составе и пр.; цену и условия приобретения товаров (работ, услуг); установленный

гарантийный срок, правила и условия эффективного и безопасного использования товаров (работ, услуг), срок службы или срок годности товара (работ), информацию об обязательном подтверждении соответствия отдельных категорий товаров (работ, услуг), информацию о правилах продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), указание на конкретное лицо, которое будет выполнять работу (оказывать услугу) и информацию о нём. Если приобретаемый товар был в употреблении, потребителю должна предоставляться информация об этом. Если продавец (исполнитель) не предоставил покупателю полной и достоверной информации о товаре (работе, услуге), то потребитель может потребовать безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом, соразмерного уменьшения покупной цены, замены на товар аналогичной марки (модели, артикула), замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчётом покупной цены, расторжения договора купли-продажи. По требованию продавца и за его счёт потребитель должен возвратить товар с недостатками.

**Право на возмещение ущерба.** За нарушение прав потребителей продавец (изготовитель, исполнитель) несёт ответственность, предусмотренную законом или договором (в соответствии со статьёй 13 Закона «О защите прав потребителей»). Если в договоре предусматривается ответственность в большем объёме или неустойка в большем размере, чем это предусмотрено Законом, то применяются условия договора.

**Срок службы, срок годности и гарантийный срок** являются сроками ответственности. На товары (работы) могут быть установлены срок службы (или срок годности) и гарантийный срок. Эти сроки – сроки ответственности продавца (изготовителя, исполнителя) перед потребителем. В течение этих сроков (в некоторых случаях и по истечению всех сроков) Вы можете предъявлять продавцу (изготовителю, исполнителю) претензии и требовать возмещения убытков. Есть перечни товаров (работ), на которые срок службы (срок годности) должен устанавливаться в обязательном порядке. Если на товар (работу) не установлены срок службы (срок годности) или гарантийный срок, то Закон предусматривает, в течение какого периода времени Вы можете предъявить требования относительно товаров (работ) с неустановленными сроками. Условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными в законодательстве, признаются недействительными (в соответствии с пунктом статьи 16 Закона «О защите прав потребителей»). Если в результате исполнения такого договора у потребителя возникли убытки, они подлежат возмещению изготовителем (исполнителем, продавцом) в полном объёме.



### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Какие виды предпринимательской деятельности существуют?
2. Каковы основные признаки предпринимательской деятельности?
3. Каковы причины появления предпринимательского риска?
4. Какие методы используются для управления предпринимательским риском?
5. Какие расходы необходимо профинансировать для открытия нового бизнеса?
6. Какие расходы связаны с функционированием бизнес-организации в текущем периоде?
7. Какие выделяются виды доходов от предпринимательской деятельности?
8. Какие разделы включаются в бизнес-план создания собственного бизнеса?
9. В какой последовательности разрабатывается бизнес-план создания собственного бизнеса?
10. С какой целью проводится SWOT-анализ при разработке бизнес-плана создания нового бизнеса?
11. Каковы цель и задачи проведения анализа безубыточности?
12. Какую административную ответственность несет предприниматель?
13. Какую налоговую ответственность несет предприниматель?
14. Какие виды прав имеет потребитель продукции (работ, услуг)?

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

**Задание 1.** Укажите правильный ответ на вопросы теста.

### Тест

1. Домохозяйство – это:

- а) частный дом с приусадебным хозяйством, в котором семья проживает более 3 лет;
- б) семья человека и другие близкие ему люди, объединенные общим денежным бюджетом и местом проживания;
- в) вся совокупность материальных ценностей, с помощью которых семья ведет домашнее хозяйство.

2. К регулярным источникам дохода можно отнести (несколько вариантов):

- а) доходы по основному месту работы в виде заработной платы;
- б) выигрыш в лотерею;
- в) доходы от сдачи в аренду квартиры, дома, гаража, иной собственности;
- г) получаемые кредиты;
- д) доходы по банковским вкладам;
- е) доходы от подработки, заработная плата на временных местах работы;
- ж) премии и бонусы.

3. На какие статьи расходов стоит обратить внимание с точки зрения их сокращения (можно выбрать несколько вариантов):

- а) питание;
- б) развлечение и досуг;
- в) на те, которые составляют значительную часть бюджета;
- г) на те, которые составляют незначительную часть бюджета;
- д) на обязательные расходы;
- е) на необязательные расходы.

4. Каковы основные способы увеличения доходов (можно выбрать несколько вариантов):

- а) получение прибавки к зарплате, подработка;
- б) продажа ненужных вещей;
- в) выигрыш в лотерею;
- г) открытие собственного бизнеса;
- д) получение наследства;
- е) все варианты верны.

5. Бюджет семьи – это:

- а) деньги или материальные ценности, полученные от организации, отдельного лица или какого-либо рода деятельности;
- б) журнал, где учтены доходы семьи, имущество, ценности и расходы на удовлетворение потребностей;
- в) структура всех доходов и расходов за определённый промежуток времени;
- г) ведомость доходов и расходов семьи.

6. Какой семейный бюджет можно назвать сбалансированным:

- а) доходы равны расходам;
- б) расходы равны подушке безопасности;
- в) доходы плюс «подушка безопасности»;
- г) доходы превышают расходы.

7. Что из перечисленного относится к обязательным расходам (несколько вариантов):

- а) покупка продуктов;
- б) платеж по кредиту;
- в) оплата отдыха за границей;
- г) оплата сотовой связи.

8. Почему родители могут отказать детям в покупке вещей:

- а) им жалко тратить деньги;
- б) эти расходы не были запланированы в бюджете;
- в) дети не зарабатывают деньги;
- г) чтобы наказать детей.

8. Вычислите среднедушевой доход в семье, если отец получает 45 000 руб., мама – 30 000 руб., пенсия бабушки – 8 500 руб., если в семье еще два ребенка?

- а) 15000 руб.;
- б) 16700 руб.;
- в) 18750 руб.;
- г) 17500 руб.

**Задание 2.** Решите задачу.

**Задача**

Текущая сумма денег – 180 д.е. Определите будущую стоимость денег через 3 периода, если ставка наращивания (простая ставка процентов) составляет 15% за период.

**Задание 3.** Решите задачу.

**Задача**

Компания «Икс» заключила с компанией «Игрек» пятилетний договор на оказание логистических услуг. Платежи по контракту поступают ежегодно в размере 100 тыс. рублей, и компания «Икс» размещает их на банковский вклад под 7% годовых (ежегодное начисление процентов). Какая сумма получится на вкладе к моменту завершения договора?

**Задание 4.** Решите задачу.

**Задача**

Инвестиционная компания «Зет» предлагает Вам приобрести за 100 тыс. рублей уникальный инвестиционный продукт, по которому в течение 8 лет Вам ежегодно будет выплачиваться по 20 тыс. рублей? Если ставка дисконтирования равна 12% (начисление процентов раз в год), согласитесь ли Вы на покупку этого продукта?

**Задание 5.** Решите задачу.

**Задача**

Господин Бубликов решил в течение ближайших пяти лет ежегодно в конце года выплачивать лучшему сотруднику компании премию в размере 50 тыс. рублей. Для финансирования этого проекта он открыл специальный счет под 11% годовых. Какую сумму необходимо сейчас внести Бубликову на этот счет, чтобы выплачивать премии в необходимом размере?

**Задание 6.** Решите задачу.

**Задача**

У компании «Мега инвест» имеются в распоряжении свободные денежные средства в размере 500 тыс. рублей, которые руководство компании планирует разместить на банковском депозите. Компания обратилась в два банка, которые предложили ей разные условия вклада. Банк «Альфа» предлагает разместить эту сумму на два года под 14% годовых с начислением процентов раз в год, а банк «Бета» предлагает открыть вклад также на два года, но под 13% годовых с ежеквартальным начислением процентов (обе ставки – в номинальном выражении). Какой из вкладов является более предпочтительным с точки зрения максимизации процентного дохода? Чему равна реальная ставка доходности по вкладам, если прогнозируемый ежегодный темп инфляции составляет 5,5%?

**Задание 7.** Решите задачу.

**Задача**

Банк выдал кредит 10 января в размере 100 тыс. руб. Срок возврата кредита 10 апреля. Процентная ставка установлена 20% годовых. Год не високосный. Определить подлежащую возврату сумму. Долг гасится единовременным платежом.

**Задание 8.** Решите задачу.

**Задача**

Исчислите процентные деньги, уплаченные за пользование ссудой размером 1 млн. руб. в течение полугода. Ставка по кредиту – 60% годовых.

**Задание 9.** Решите кейс, ответив на предложенные вопросы.

**Кейс**

Человек хотел инвестировать только ради покупки автомобиля через год, а о покупке квартиры через 3 года и об оплате образования своего сына через 10 лет он подробно не думал.

Он успешно накопил нужную сумму на автомобиль, но возросшие расходы на транспорт не позволили ему накопить сумму на первоначальный взнос по ипотеке. В результате он купил квартиру без первоначального взноса, причем меньшей площади, чем хотелось бы, так как на большее у него не хватило денег.

Из-за больших кредитных выплат человек не смог накопить сумму на обучение сына, и тот не сможет поступить в подходящий вуз. Если же к этому моменту образование будет полностью платным, сыну просто не на что будет его получать. О выходе на пенсию рассматриваемому человеку и говорить не приходится: если его сын не сможет обучаться в вузе, то на достойную пенсию человек себе явно не накопит. К тому же ему придется еще долго работать, так как его сын без современного высшего образования вряд ли устроится на высокооплачиваемое рабочее место.

**Вопросы к кейсу:**

1. Какие ошибки человек совершил при выборе своих финансовых целей?
2. Какие ошибки человек совершил при выборе финансовых инструментов для достижения своих финансовых целей?



**Задание 11.** Укажите верный ответ на вопросы теста:

**Тест**

Вопрос 1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

1. анализ безубыточности;
2. анализ возможностей производства и сбыта;
3. анализ деятельности предприятия;
4. анализ среды

Вопрос 2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

1. оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности;
2. оценку конкурентоспособности предприятия;
3. создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж;
4. характеристику платежеспособности предприятия.

Вопрос 3. Бизнес-план имеет следующие два направления:

1. внутреннее и внешнее;
2. долгосрочное и краткосрочное;
3. стратегическое и тактическое;
4. техническое и экономическое.

Вопрос 4. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

1. избирательный (специфический) спрос;
2. общие потребности (общий спрос);
3. первичный спрос;
4. потенциальный спрос.

Вопрос 5. Достаточный бизнес-план содержит:

1. все ответы верны;
2. все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам;
3. все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы;
4. краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов.

Вопрос 6. Емкость рынка – это:

1. все ответы верны;
2. объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени;
3. территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия;
4. удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке.

Вопрос 7. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется, как:

1. критического;
2. минимального;
3. недопустимого;
4. повышенного.

Вопрос 8. Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов):

1. денежных средств;
2. зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;
3. информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом.

Вопрос 9. Источниками инвестиций являются:

1. ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства;
2. все варианты верны;
3. иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений;
4. нет верного ответа;
5. различные формы заемных средств;
6. собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлеченные средства.

Вопрос 10. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?

1. восприятие продуктов потребителями;
2. намерение потребителей совершить покупку;
3. поведение покупателей после покупки;



4. поведение покупателей при покупке.

**Задание 12.** Решите задачу.

**Задача**

Постоянные затраты по производству продукции за месяц составляют 600 тыс. руб., переменные затраты на 1 кг изделий – 30 руб. Предприятие реализует свои изделия магазинам по цене 45 руб. за 1 кг. Рассчитайте: каким должен быть объем реализации продукции для получения прибыли в размере 210 тыс. руб.? Определите точку безубыточности в количественном и денежном выражении.

**Задание 13.** Решите задачу.

**Задача**

Используя данные из таблицы, заполните все строчки:

- проведите расчет точки безубыточности для каждого варианта;
- в вариантах № 1–4 рассчитайте переменные затраты на объем продукции;
- в вариантах № 5–8 рассчитайте переменные затраты на единицу продукции.

№ варианта	На единицу продукции, руб.		На весь объем продукции, руб.		Точка безубыточности, шт.
	цена	переменные затраты	переменные затраты	постоянные затраты	
1	100	50	?	100 000	?
2	150	50	?	125 000	?
3	200	175	?	150 000	?
4	500	250	?	200 000	?
5	25	?	55 000	75 000	?
6	75	?	450 000	150 000	?
7	50	?	125 000	250 000	?
8	100	?	50 000	50 000	?

**Задание 14.** Определите, верны ли приведенные ниже утверждения.

**Утверждения**

1. Эффективное ведение личного бюджета предполагает проведение постоянного анализа фактических расходов.
2. Реализация личного финансового плана всегда предусматривает проведение мер по сбережению и инвестированию денежных средств.
3. Практически любые финансовые цели могут вызвать трудности при их реализации.
4. Самое лучшее время для преодоления проблем, связанных с исполнением личного бюджета, это период до их возникновения.

5. Чем более глубокие и радикальные финансовые цели ставятся, тем выше вероятность корректировки финансового плана для их достижения.

6. Одним из методов снижения предпринимательских рисков является явное и неявное принуждение деловых партнеров к сотрудничеству на условиях, выгодных предпринимателю.

7. Фитиновые атаки угрожают только малообразованным людям, которые не умеют правильно обращаться со своими личными финансами.

8. Если человек получает высокий ежемесячный доход, достаточный для покрытия его расходов, то ему не нужно формировать «подушку безопасности».

**Задание 15.** Укажите правильный вариант ответа на вопросы теста.

**Тест**

**1. В какой срок покупатель может предъявлять требования продавцу относительно качества товара?**

- а) в течение одного года со дня покупки;
- б) в течение гарантийного срока или срока годности товара;
- в) в течение 6 месяцев со дня покупки товара.

**2. Если на товар не предусмотрены гарантийный срок и срок годности, имеете ли Вы право предъявлять требования продавцу?**

- а) имеете, в пределах двух лет, если иное не предусмотрено договором;
- б) имеете в течение 1 года со дня покупки%;
- в) вы не имеете права на возврат товара.

**3. Имеет ли право покупатель присутствовать при проведении экспертизы?**

- а) да;
- б) нет.

**4. Что вы вправе требовать от исполнителя при обнаружении недостатков выполненной работы (оказанной услуги)?**

- а) устранения недостатков за счет исполнителя или уменьшения цены за выполненную работу;
- б) повторного выполнения работы с возвратом ранее уплаченных денежных средств;
- в) возмещения расходов по устранению недостатков самостоятельно или третьими лицами;
- г) потребовать расторжения договора и полного возмещения убытков (если имеются существенные недостатки в работе или отступления от договора);

д) любое из вышеперечисленных требований.

**5. За чей счет проводится экспертиза товара?**

а) за счет покупателя;

б) за счет продавца;

в) бесплатно.

**6. Обнаружив недостатки в купленном товаре, какие требования Вы имеете право предъявлять продавцу?**

а) потребуете заменить товар на товар той же марки (модели, артикула) или же на товар другой марки с перерасчетом покупной цены;

б) потребуете вернуть уплаченные деньги за некачественный товар;

в) потребуете возместить убытки, понесенные в следствие приобретения некачественного товара;

г) вы имеете право предъявить любое из вышеперечисленных требований.

## ГЛОССАРИЙ

---

### А

---

**Аванс** – денежная сумма, которая в соответствии с действующим законодательством заранее выдается юридическому или физическому лицу для покрытия предстоящих расходов, связанных с оплатой выполненных работ, оказанных услуг и т.д.

**Автоматическая оплата** – дистанционный банковский сервис, который подразумевает поручение банку выполнять регулярные платежи в пользу поставщиков услуг в автоматическом режиме без участия клиента (ежемесячная оплата услуг ЖКХ, пополнение счета мобильного телефона на определенную сумму и т.д.) долгового капитала путем выпуска и размещения облигаций клиентов.

**Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов** – государственное учреждение, которое осуществляет выплату возмещения вкладчикам обанкротившихся банков из резерва, формирующегося из обязательных взносов всех банков.

**Акция** – бессрочная эмиссионная ценная бумага, свидетельствующая о вкладе инвестора в уставный фонд акционерного общества. Акции бывают простыми и привилегированными (см. «Простая акция», «Привилегированная акция»).

**Аннуитетные платежи** – одинаковые суммы, ежемесячно выплачиваемые в счет погашения кредита, включающие оплату и начисленных процентов по кредиту, и части основного долга.

---

### Б

---

**Баланс** – основная форма финансового отчета предприятия, показывающего на отчетную дату стоимостную оценку его активов и пассивов. Для человека – своеобразный план, в котором сопоставляются источники доходов и направления их использования.

**Баланс счета** – разница между зачисляемыми поступлениями на ваш счет и списаниями с него денежных средств на определенный момент времени. Иначе – остаток денежных средств на счете.

**Банк:**

- государственное, акционерное, кооперативное или другое учреждение, привлекающее денежные средства и размещающее их в форме кредита, а также осуществляющее иные операции в соответствии с законодательством;

- кредитная организация, имеющая исключительное право осуществлять банковские операции, связанные с привлечением во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Правовое регулирование, связанное с созданием, деятельностью и порядком ликвидации банков, определяется Банковским кодексом Республики Беларусь и другими нормативными правовыми актами Республики Беларусь.

**Банковский вклад (или банковский депозит)** – денежные средства, переданные кредитному учреждению с целью сбережения и/или получения прибыли в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом.

**Банковская выписка** – справка, которая характеризует движение денежных средств по банковскому счету за определенный период (день, месяц, или любой другой) и отражает остаток средств на нем.

**Банковская гарантия** – выдаваемое банком–гарантом поручительство за выполнение клиентом либо другим лицом денежных или иных обязательств. В случае невыполнения этих обязательств банк, выдавший гарантию, несет ответственность по долгам заемщика в пределах, оговоренных в гарантии. Банковская гарантия в Республике Беларусь выдается под соответствующее обеспечение.

**Банковская комиссия** – комиссионные отчисления банку за осуществление банковских операций.

**Банковский кредит** – денежные средства на приобретение имущества, товаров (работ, услуг), предоставленные банком займы под обязательство о возврате в установленные кредитным договором сроки основной суммы долга (которая была получена от банка) и процентов за пользование кредитом.

**Банковский перевод** – поручение банку одного лица перевести денежные средства другому лицу. В структуре денежного перевода всегда присутствует отправитель, получатель и посредник, взимающий за свои услуги определенную плату.

**Банковская платежная карточка** – платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету и проведение расчетов в безналичной форме за товары (работы, услуги), получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

**Банковский сейф** – индивидуальный сейф для хранения ценностей и документов, предоставляемый банком физическому лицу на основании до-

говора аренды. Размещается в специально предназначенном защищённом охранными системами помещении банка (депозитарии).

**Банковская тайна** – не подлежащая разглашению информация о состоянии счетов клиентов и проводимых банками операций. Банковской тайной являются и не подлежат разглашению сведения о счетах и вкладах (депозитах), в том числе о наличии счета в банке (небанковской кредитно-финансовой организации), его владельце, номере и других реквизитах счета, размере средств, находящихся на счетах и во вкладах (депозитах), а также сведения о конкретных сделках, об операциях без открытия счета, операциях по счетам и вкладам (депозитам), а также об имуществе, находящемся на хранении в банке. Сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены только самим клиентам или их представителям. Государственные органы и их должностные лица такие сведения могут получить исключительно в случаях и в порядке, предусмотренных законом.

**Банковские операции** – операции, которые могут осуществлять в соответствии с законодательством только банки и другие кредитные организации. К таким операциям могут быть отнесены: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады; размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц; инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц; купля – продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов; выдача банковских гарантий и др. Различают: активные операции, посредством которых банки размещают имеющиеся у них финансовые ресурсы, то есть предоставление кредита, покупка ценных бумаг; пассивные операции, посредством которых банки формируют финансовые ресурсы, то есть привлечение вкладов, продажа ценных бумаг для последующего использования в качестве активных средств; комиссионные (посреднические) операции – оказание услуг, выполнение поручений; консалтинговые операции.

**Безналичные расчеты** – платежи, совершаемые без использования наличных денег посредством их перечисления по счетам, открытым в банках.

---

## В

---

### **Валюта:**

- денежная единица, лежащая в основе денежной системы государства;
- денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, выраженные в иностранных денежных единицах и применяемые в международных расчетах (иностранная валюта).

**Валюта конвертируемая** – валюта, которая может свободно обмениваться на любую иностранную валюту.

**Валюта национальная** – эмитируемая государством валюта для использования на территории данного государства для расчетов и платежей.

**Валюта неконвертируемая** – национальная валюта, функционирующая только в пределах одной страны и не обмениваемая на другие иностранные валюты.

**Валюта с ограниченной конвертацией** – валюта, обмен которой производится лишь на некоторые валюты других стран.

**Валютная корзина** – набор валют, используемых при котировке иностранных валют для определения курса национальной или международной валюты, что позволяет более обоснованно учесть влияние изменений общеэкономических условий обмена на покупательную способность валют.

**Валютный курс** – соотношение денежных единиц разных стран; «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранной валюте или в международных валютных единицах. Различают: гибкий (плавающий) курс, устанавливающийся в результате рыночных колебаний, в условиях свободного рынка купли–продажи валюты; номинальный курс, рассчитываемый как соотношение стоимости двух валют; фиксированный курс в виде твердо установленного государством обменного соотношения; реальный курс, отражающий товарное соотношение валют, то есть соотношение цен на одни и те же товары, выраженные в разных валютах.

**Вексель** – ценная бумага, удостоверяющая ничем не обусловленные обязательства векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить при наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя (векселедержателю). На основе выпуска и продажи векселей банки привлекают временно свободные денежные средства.

**Вклад до востребования (или депозит до востребования)** – вид банковского вклада, который открывается на неопределенный срок и выдается клиенту полностью или частично по первому требованию.

**Виртуальная карточка** – карточка, предназначенная исключительно для оплаты товаров, работ и услуг в сети Интернет. Представляет собой данные реквизитов банковской карточки, необходимые для осуществления оплаты на интернет-сайтах и выпускается в электронном виде без физического носителя. Хотя возможно и изготовление пластиковой карточки с нанесенными на нее реквизитами виртуальной карточки. На таких карточках отсутствуют некоторые атрибуты обычных банковских карточек: магнитная полоса или чип, голограмма, подпись держателя, поэтому их нельзя использовать для оплаты покупок в обычных магазинах или для снятия наличных в банкомате.

---

---

## Г

---

---

**Гарантия** – поручительство гаранта за выполнение каким-либо лицом денежных или других обязательств; в случае невыполнения обязательств гарант несет ответственность.

---

---

## Д

---

---

**Дебетовая карточка** – банковская платежная карточка, на которую зачисляются личные деньги клиента, например, стипендия или заработная плата. Средства с дебетовой карточки могут быть использованы для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в устройствах самообслуживания. Дебетовая карточка позволяет распоряжаться средствами лишь в пределах доступного остатка на счете, к которому она привязана.

**Девальвация** – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам.

**Дефляция** – общее падение уровня цен, вызванное снижением потребительского спроса.

**Деньги** – средство обмена, в котором выражается ценность товарных ресурсов и которое обладает двумя свойствами: измеряет стоимость и обменивается на любой другой товар.

**Дистанционное банковское обслуживание** – предоставление банковских услуг (управления банковским счетом, организация электронного документооборота и ведения бухгалтерского учета) на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (без визита в банк через интернет или по телефону).

**Домашнее хозяйство** – одна из основных структурных единиц экономики, важнейший субъект рыночных отношений, может состоять из одного или нескольких человек.



**Задаток:**

- форма коммерческого кредита. Денежная сумма, выдаваемая одной стороной договора (заказчиком) другой стороне (исполнителю) в счет причитающихся платежей в качестве средства реального обеспечения исполнения договора. Учитывается при окончательном расчете. При расторжении договора по инициативе заказчика задаток входит в расчет при согласовании оплаты убытков исполнителя, причиненных расторжением договора, в части, затрат, понесенных им до получения извещения о расторжении;
- первый взнос при покупке в рассрочку (см. Аванс).

**Залог** – один из способов, реализующих исполнение должником (залогодателем) принятых на себя обязательств. Заключается в том, что средством, обеспечивающим выполнение обязательств, становятся заложенные должником его кредитор (залогодержателю) недвижимое имущество или другие ценности. Кредитор, предоставивший долг, имеет право в случае невозврата долга получить удовлетворение, компенсацию за счет заложенного имущества. Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество либо право на него.

---

**Инвестиции:**

- вложения денег для получения дохода, социального эффекта;
- денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

**Инвестиционная деятельность** – осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

**Инвесторы** – субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств. В качестве инвесторов могут выступать: государственные органы, юридические и физические лица.

**Инкассация** – услуга банков по транспортировке наличных денег и других материальных ценностей — особо важных документов, драгметаллов, банковских карточек и прочего, обеспечению их сохранности в процессе перемещения.

**Интернет-банкинг** – это система дистанционного банковского обслуживания, позволяющая совершать банковские операции по счетам через сеть Интернет.

**Интернет-эквайринг** – прием к оплате платежных карточек через Интернет с использованием специально разработанного web-интерфейса, позволяющего провести расчеты в Интернет-магазинах и оплатить различные услуги (мобильную связь, коммунальные услуги, Интернет, телефонную связь и пр.).

**Инфляция** – устойчивый рост среднего уровня цен на товары и услуги в экономике. Проявляется в обесценении бумажных денег, которое, в свою очередь, отражает дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением в экономике.

**Ипотечный кредит** – долгосрочный кредит, выдаваемый под залог недвижимости (залог земли, производственных строений, жилых домов).

---

## К

---

**Капитализация процентов** – причисление процентов к сумме вклада, позволяет в дальнейшем осуществлять начисление процентов на проценты. Проценты по вкладу с капитализацией могут начисляться ежедневно, ежемесячно, ежеквартально и ежегодно. Если их не выплачивают, то прибавляют к сумме вклада. И в следующем периоде проценты будут начислены уже на большую сумму.

**Кодовое слово** – последовательность цифр и букв, которая устанавливается клиентом при оформлении банковской карточки. Кодовое слово применяется для идентификации держателя карточки при его обращении в банк по телефону.

**Конвертация** – перевод стоимости одной валюты в другую, осуществляемый по определенному курсу.

**Кредитная история** – информация о соблюдении заемщиком правил заимствования и исполнения обязательств, вытекающих из условий кредитных сделок.

**Кредитная карточка** – банковская платежная карточка, предназначенная для совершения операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

**Кредитная линия** – юридически оформленное обязательство банка выдавать клиенту кредит в определенном объеме в течение оговоренного времени. Клиент может получать ссуду не один раз в какой-то указанный в соглашении день, а тогда, когда ему она потребуется, частями. Различают

не возобновляемые кредитные линии (привлечение банковских средств определенными частями согласно плану-графику) и возобновляемые кредитные линии (привлечение банковских средств в зависимости от текущей потребности бизнеса).

**Кредитное бюро (кредитный регистр)** – специализированное финансовое учреждение, аккумулирующее информацию о кредитной истории физических и/или юридических лиц, их кредитоспособности в целях предоставления ее за комиссию кредитным учреждениям и другим заинтересованным лицам.

**Кредитор** – субъект кредитных отношений, предоставляющий денежные средства, имущество во временное пользование. Кредитором могут быть государство, банки, предприятия и организации, физические лица. Источниками ссужаемых средств могут быть как собственные накопления кредитора, так и ресурсы, позаимствованные им на возвратных началах у других субъектов.

**Кредитоспособность** – способность кредитополучателя получить кредит, а также своевременно и полностью рассчитаться по долгам. Является главным критерием при определении целесообразности и формы кредитных отношений.

---

## Л

---

**Лизинг** – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения с возможностью в последующем их выкупа арендатором. Лизинг осуществляется на основе договора между лизинговой компанией, приобретающей необходимое для арендатора оборудование за свой счет и сдающей его в аренду, и фирмой-арендатором, постепенно вносящей плату за пользование этим имуществом.

**Ликвидность банка** – способность банка полностью и своевременно исполнить свои обязательства перед кредиторами и вкладчиками по возврату ранее привлеченных денежных средств.

**Личное финансовое планирование** является ключевым элементом управления бюджетом, которое даёт возможность любому человеку разумно и эффективно использовать свои возможности для реализации жизненных целей.

**Ломбард** – финансовое учреждение, предоставляющее финансовые средства под залог движимого имущества (изделия из драгоценных металлов и камней, ковры, носильные вещи, электроника, радиоаппаратура, компьютерная техника и др.), в ряде случаев – под заклад ценных бумаг.

---

## М

---

**Маржа банковская** – разница между ставкой банка по кредитам и депозитам.

**Мобильный банкинг** – сервис, позволяющий управлять банковским счетом с помощью планшетного компьютера, смартфона или обычного телефона, для чего на мобильное устройство загружается специальное приложение.

---

## Н

---

**Наличные деньги, средства** – денежные средства в форме бумажных денег и монет, денежных знаков.

**Наличный расчет** – расчеты между предприятиями или физическими лицами наличными денежными средствами.

**Налог** – обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками (физическими и юридическими лицами) в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

**Налоговая декларация** – официальное документальное заявление плательщика налога о полученных им подлежащих налогообложению доходах за определенный период времени и о распространяющихся на них налоговых скидках и льготах.

**Неустойка** – штраф, сумму, которую должник должен выплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения обязательства. Используется в качестве одного из способов обеспечения выполнения обязательств, определяется законом и договором. Разновидности неустойки – пеня и штраф. Устанавливается в виде фиксированной суммы, в процентах к сумме неисполненного обязательства или в форме повышенного тарифа.

---

## О

---

**Обезличенный металлический счет** – счет, на котором отражается принадлежащий клиенту драгоценный металл без указания его индивидуальных признаков. Такой счет открывается в банке для учета движения металла в обезличенной форме. Чаще всего счет ведется в золоте, серебре, платине или палладии.

**Обеспечение кредита** – совокупность условий, дающих кредитору основание быть уверенным в том, что долг будет ему возвращен. В качестве обеспечения денежного кредита могут выступать товары, материаль-

ные ценности, наличие которых у должника гарантирует возможность возвращения им долга. Обеспечение может быть передано кредитору в виде залога. Способами обеспечения являются также гарантия и поручительство.

**Обесценение денег** – уменьшение покупательной способности денег или снижение их валютного курса. Обесценение возникает в связи с повышением цен на товары и иностранную валюту, выступает спутником инфляции. Темп обесценения денег отражает темп инфляции.

**Облигация** – ценная бумага, выпускаемая юридическими лицами и государством как долговое обязательство. Облигация подтверждает, что ее владелец внес денежные средства на приобретение ценной бумаги и тем самым вправе предъявить ее затем к оплате как долговое обязательство, которое организация, выпустившая облигацию, обязана возместить по указанной на ней номинальной стоимости. Такое возмещение называют погашением.

**Овердрафт** – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банка (сверх остатка на счете), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Овердрафт используется, когда величина платежа превышает остаток средств на счете клиента. Обычно между банком и клиентом заключается соглашение по максимальной сумме, других условиях предоставления кредита, порядке погашения. В погашение задолженности направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента, поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств. Пользование кредитными ресурсами осуществляется под проценты.

**Операция электронной торговли** – операция купли-продажи товаров, оплаты услуг и выполненных работ через сеть Интернет с применением банковских платежных карточек.

**Организация электронной торговли** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрировавшие Интернет-сайт, заключившие договор на оказание эквайринговых услуг с банком-эквайером и осуществляющие посредством Интернет-сайта в соответствии с условиями договора на эквайринг реализацию товаров, оказание услуг, выполнение работ с их оплатой через сеть Интернет в безналичном порядке посредством использования карточек.

---

---

## П

---

---

**Пассив** имеет несколько определений:

- у юридического лица – часть бухгалтерского баланса, в котором отражаются источники средств, находящихся в распоряжении предприятия, сгруппированные по их принадлежности и назначению;
- совокупность долгов и обязательств предприятия (в противоположность активу);
- превышение расходов над поступлениями.

**Пеня** – вид неустойки при нарушении сроков платежа или других обязательств по договору. Пеня начисляется за каждый день просрочки по процентным ставкам в зависимости от суммы платежа или стоимости невыполненного обязательства.

**Пин-код** – секретный код банковской платежной карточки, как правило, из четырех символов, предназначенный для опознавания личности или полномочий. Пин-код используется для доступа к средствам на карточке через устройства самообслуживания.

**Платеж** – денежные средства, которые уплачиваются за приобретенные товары, за используемые ресурсы, за предоставленный кредит в виде установленных законом взносов, в форме расчетов по обязательствам.

**Платежное поручение** – расчетный документ, посредством которого владелец счета (платательщик) дает своему банку распоряжение перевести определенные денежные средства на счет получателя, открытый в этом же или другом банке.

**Платежеспособность** – возможность государства, юридических и физических лиц своевременно и в полном размере выполнять свои денежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций. От платежеспособности зависит доступ к кредитным ресурсам, выбор формы расчетов между сторонами, сроки кредитования и т.п.

**Платежная дисциплина** – обязанность предприятий, организаций или отдельных граждан осуществить платежи точно в установленные сроки и в полном объеме. К нарушителям платежной дисциплины применяются санкции.

**Платежный терминал** – электронное программно-техническое (электронный терминал) или механическое (импринтер) устройство, предназначенное для регистрации операций при использовании карточек с последующим формированием карт-чека.

**Погашение долга, кредита** – возврат кредитополучателем средств, полученных им от кредиторов. Погашение производится целиком или от-

дельными частями. Погашение должно происходить в сроки, предусмотренные кредитным договором.

**Подоходный налог** – основной вид прямых налогов, обязательный платеж, взимаемый с доходов физических лиц (заработной платы и др.).

**Потребительский кредит** – кредит, предоставляемый для приобретения предметов потребления: товаров длительного пользования (квартиры, мебель, автомобили и т.п.), прочих покупок (мобильные телефоны, бытовая техника, продукты питания).

**Привилегированная акция** – ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение дивиденда в качестве фиксированного процента, право на долю собственности при ликвидации общества и не дающая права голоса на участие в управлении обществом.

**Принципы кредитования** – основные положения кредитного механизма, определяющие процесс кредитования. К ним относятся: возвратность, срочность (соблюдение сроков возврата), платность, целенаправленность (целевое назначение кредита), материальная обеспеченность кредита, дифференциация кредитов (кредитоспособность получателя кредита).

**Продажа в рассрочку** – продажа с оплатой по частям, отдельными взносами.

**Прожиточный минимум** – стоимость минимального набора благ, жизненных средств, необходимого человеку для поддержания жизнедеятельности.

**Пролонгация** – продление срока действия договора, соглашения, векселя, займа и т.д.

**Просроченная задолженность** – своевременно не произведенные платежи поставщикам, кредитным учреждениям, финансовым органам, работникам. Просроченная задолженность по кредиту, процентам по нему, отражается в банке на отдельных счетах. По просроченной задолженности начисляются повышенные проценты.

**Простая акция** – ценная бумага, удостоверяющая право владельца на долю собственности акционерного общества при его ликвидации, дающая право ее владельцу на получение части прибыли общества в виде дивиденда и на участие в управлении обществом.

**Процентная ставка** – норма доходности финансово-кредитных сделок; сумма, начисляемая по операциям банка (вклады, кредиты), указанная в процентном выражении.

**Процессинг** – деятельность по сбору и обработке информации, поступающей от организаций торговли (сервиса), банкоматов, платежно-справочных терминалов самообслуживания, пунктов выдачи наличных денежных средств либо из иных источников в зависимости от технологий,

используемых участниками платежной системы, а также по передаче обработанной информации для проведения безналичных расчетов.

---

---

## Р

---

---

**Расписка** – документ, удостоверяющий в письменной форме, что лицо, давшее расписку, получило от другого лица деньги, вещи, материальные ценности и обязуется их вернуть.

**Рассрочка** – способ оплаты товаров и услуг, при котором платеж производится не в разовом порядке, не в полной сумме, а по частям. Такая форма наиболее распространена при продаже розничных товаров в кредит.

**Реальный доход** – денежные доходы населения, исчисленные с учетом реальных цен на товары и услуги и взимаемых налогов. Обычно определяются количеством благ, которое может быть приобретено на полученные доходы.

**Реквизиты карточки** – номер, срок действия карточки и иная информация в соответствии с правилами платежной системы (банка-эмитента).

---

---

## С

---

---

**Санкции** – меры принудительного воздействия за нарушение установленного порядка хозяйственно—финансовой деятельности, договоров. Имеют предупредительную, компенсационную или репрессивную функцию. Санкции осуществляются со стороны государственных, финансовых и налоговых органов, а также банков. Санкции реализуются через уплату неустойки, пени, штрафов, повышенных процентов, запрещение или ограничение деятельности, лишение кредитов, закрытие счетов в банках, изъятие материальных и денежных средств и т.п.

**Сберегательный сертификат** – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк физическим лицом, и права вкладчика на получение по истечении установленного срока суммы вклада и оговоренных в сертификате процентов.

**СМС-банкинг** – разновидность технологии дистанционного банковского обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям по счетам предоставляется в любое время и с использованием номера мобильного телефона клиента, предварительно зарегистрированного в банке. С помощью SMS-сообщений происходит обмен информацией и передаются команды для выполнения банковских операций.



**Срок кредитования** – период использования кредитополучателем банковского кредита. Полный срок банковского кредита – период времени с начала использования до окончательного погашения всей суммы кредита.

**Срок погашения** – срок, в течение которого происходит полная выплата основного долга, процентов и комиссий, начисленных по кредиту.

**Срочный вклад** – вид вклада, который размещается на срок, предусмотренный договором между вкладчиком средств и банком.

**Страхование** – система отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых или страховых взносов.

**Страховая выплата** – сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу) при наступлении страхового случая.

**Страховая сумма (лимит ответственности)** – установленная в законе, акте Президента Республики Беларусь или договоре страхования денежная сумма, в пределах которой, если иное не предусмотрено в законе, акте Президента, страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая.

**Страховой агент** – физическое лицо или организация, осуществляющая от имени страховой организации посредническую деятельность по страхованию.

**Страховой брокер** – коммерческая организация, осуществляющая посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страховой организации или страхователя либо одновременно каждого из них на основании специального разрешения (лицензии) на осуществление страховой деятельности, выданного Министерством финансов.

**Страховой случай** – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

---

## Т

---

**Тайна вкладов** – право вкладчика на сохранение в тайне сведений о нем самом, его счетах в банке и операциях, совершаемых им с вкладами.

**Тарифы банка** – система ставок, определяющая плату за различные услуги банка, предоставляемые клиентам.

**Текущий счет** – вид счетов в банках, которые служат для хранения денежных средств и осуществления текущих расчетов предприятиями, ор-

ганизациями, физических лиц и т.п., которые могут быть легко сняты со счета.

**Темпы инфляции** – выраженный в процентах годовой темп роста общего уровня цен в течение определенного периода времени.

**Транзакция** – банковская операция, состоящая в переводе денежных средств с одного счета на другой.

**Трастовые операции** – доверительные операции, проводимые на основе доверенности от лица, поручившего и уполномочившего выполнить операцию за него.

---

---

## У

**Убытки** – потери от хозяйственной деятельности, выраженные в денежной форме; превышение расходов предприятия, предпринимателя над доходами, влекущее уменьшение материальных и денежных ресурсов. У физического лица – упущенные выгоды, понесенные незапланированные расходы, потери денежных либо материальных средств.

---

---

## Ф

**Фиксированная процентная ставка** – постоянная ставка процента на банковский кредит, устанавливаемая на определенный календарный период.

**Фиксированный валютный курс** – постоянный курс валюты, установленный государством, национальным банком, не подвергающийся рыночным изменениям.

**Фондовая биржа** – некоммерческая организация, предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них.

**Франчайзинг** – система отношений между рыночными субъектами, в которой одна сторона на возмездной основе передает другой стороне право использования ее бизнес-модели, в том числе ее товарного знака.

---

---

## Ц

**Цена кредита** – процентная кредитная ставка, процент от суммы, уплачиваемой за пользование кредитом.

**Ценная бумага** – документ, удостоверяющий право собственности его владельца на определенную сумму денег или имущественные ценности.

---

## Ч

---

**Чек** – денежный документ, содержащий приказ владельца текущего счета банку о выплате, указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю, или произвести безналичные расчеты за товары и услуги.

---

## Э

---

### **Эквайринг:**

- комплекс услуг по приему банковских карточек к оплате в торговой точке. Кредитная организация, которая их оказывает, называется банком-эквайером. Такой банк устанавливает в торговых точках оборудование для приема карточек, а также производит все расчеты по операциям с их использованием;

- расчетное обслуживание банком (банком-нерезидентом) организаций торговли и сервиса и (или) кассовое обслуживание держателей карточек.

**Экономия** – бережливое ведение хозяйства, в основе которого лежит уменьшение издержек, расходов, затрат экономических ресурсов. Экономия достигается снижением потерь, использованием ресурсосберегающих технологий, рачительным ведением хозяйства, правильной организацией труда. Экономия в домашнем хозяйстве достигается за счет разумного расходования средств семейного бюджета.

**Электронные деньги** – денежные средства, которые предоставлены одним лицом другому лицу (электронной платежной системе) без открытия банковского счета.

**Электронная торговля** – торговая деятельность, характеризующаяся реализацией товаров, выполнением работ или оказанием услуг с использованием банковских платежных карточек в сети Интернет.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 10.09.2021).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. От 01.07.2021). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_) (дата обращения: 10.10.2021).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. От 02.07. 2021). URL: <https://legalacts.ru/kodeks/NK-RF-chast-1/> (дата обращения: 10.09.2021).
4. О банках и банковской деятельности. Закон российской Федерации (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/) (дата обращения: 36.09.2021).
5. Об организации страхового дела. Закон российской Федерации (ред. От 02.07.2021). URL: <https://rg.ru/2021/07/08/a2128603-dok.html> (дата обращения: 12.10.2021).
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон 266 ФЗ от 11.06.2021. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107010062> (дата обращения: 16.09.2021).
7. О защите прав потребителей. Закон Российской Федерации (ред. От 11.06.2021). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) (дата обращения: 30.09.2021).
8. О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы. Федеральный закон от 20.07.2020 N 211-ФЗ (ред. От 02.07.2021) URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_357765/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357765/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/) (дата обращения: 10.09.2021).
9. О страховании вкладов в банках Российской Федерации. Закон Российской Федерации. URL: <https://legalacts.ru/doc/FZ-o-strahovanii-vkladov-fizicheskikh-lic-v-bankah-rossijskoj-federacii/#:~:text=%> (дата обращения: 10.09.2021).
10. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. (ред. От 02.08.2019) URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_330652/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/) (дата обращения: 19.09.2021).

11. Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации. Проект Министерства финансов Российской Федерации, реализуемый совместно с Всемирным банком. URL: <https://vashifinancy.ru/about/o-proekte/tzeli-proekta/> (дата обращения: 10.09.2021).
12. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. От 28.06.2021). URL: <https://rulaws.ru/tk/> (дата обращения: 10.09.2021).
13. Уголовный кодекс Российской Федерации (ред. От 01.07.2021). URL: <https://legalacts.ru/kodeks/UK-RF/> (дата обращения: 10.10.2021).
14. *Абрамс Р.* Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2019. 486 с.
15. *Баринов В. А.* Бизнес-планирование: учебное пособие. М.: Форум, 2018. 144 с.
16. *Бартон Т.* Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли эти заниматься. Практика ведущих компаний. М.: Вильямс, 2003. 208 с.
17. *Берзон Н.* Рынок ценных бумаг: учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт. 2019. 230 с.
18. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. К.: Наука-Центр, 1999. 528 с.
19. *Боброва О. С.* Основы бизнеса: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019. 330 с.
20. *Боди З., Мертон Р.* Финансы: учеб. Пособие для вузов: пер. с англ. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. 592 с.
21. *Брег С.* Настольная книга финансового директора/ Стивен М. Брег. М.: Альпина Бизнес-Букс, 2005. 532 с.
22. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 1120 с.
23. *Бригхем Е. Ф.* Основы финансового менеджмента. Киев: Молодость, 1997. 998с.
24. *Бронникова Т. С.* Разработка бизнес-плана проекта: учебное пособие. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. 224 с.
25. *Буров В. П.* Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2019. 352 с.
26. *Ван Хорн Дж. К., Вахович Д. М.* Основы финансового менеджмента. М.: ИД «Вильямс», 2011. 992 с.
27. *Все о фишинге.* URL: <https://ru.malwarebytes.com/phishing/> (дата обращения: 16.09.2021).

28. *Ганданас Р., Дубинский Э.* Управляй деньгами. Check-up твоих финансов. М.: изд-во АСТ. 2021. 192 с.
29. *Герасимов А. Г.* Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок. М.: Эксмо, 2017.
30. *Грэм Б.* Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию. Пер с англ. М.: Альпина Бизнес, 2009. 320 с.
31. *Зуб. А. Т.* Теория менеджмента: учебник для бакалавров. СПб.: Питер, 2020. 420 с.
32. *Инвестиции в бизнес: плюсы и минусы.* URL: <https://vc.ru/finance/118121-investicii-v-biznes-varianty-plyusy-i-minusy> (дата обращения: 01.10.2021).
33. *Канеман Д.* Думай медленно, решай быстро. Москва.: АСТ, 2014. 200 с.
34. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2015. 432 с.
35. *Кузьмина Е. Е.* Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 417 с.
36. *Кузнецов О. В., Иванов А. В., Воровский Н. В., Шевалкин И. С.* Институционализация финансовой грамотности взрослого населения России// *Финансы: теория и практика.* 2020; 24(1): 34–45. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-1-34-45>
37. *Лефевр Э.* Воспоминания биржевого спекулянта. М.: Поппури, 2018. 185 с.
38. *Макаров С. В.* Личный бюджет: деньги под контролем. СПб.: Питер, 2008. 150 с.
39. *Плюсы и минусы криптовалют* как инструмента инвестирования. URL: <https://prostocoin.io/blog/crypto-pros-cons> (дата обращения: 11.10.2021).
40. *Сахаровская Ю.* Куда уходят деньги. Как грамотно управлять семейным бюджетом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 164 с.
41. *Сбалансированность бюджета.* Финансово-кредитный энциклопедический словарь /Под общ. Ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
42. *Талей Н.* Одураченные случайностью: скрытая роль Шанса на Рынках и в Жизни. М.: СмартБук, 2015. 170 с.
43. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2018. 250 с.

44. *Туманян Р. А.* Финансовая грамотность: учебник. Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. 212 с.
45. *Учебное пособие по финансовой грамотности.* М.: МГУ, 2021.  
URL: <https://finuch.ru/> (дата обращения: 05.09.2021).
46. *Финансовая грамотность* и задачи финансового просвещения населения России: сборник работ / Коллектив авторов. М. Берлин: Директ-Медиа, 2015. 202 с. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://books.google.ru/books?id> (Дата обращения 11.10.2021).
47. *Хруцкий В. Е.* Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования/ В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2006. 464 с.
48. *Чеберко Е. Ф.* Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2019. 219 с.
49. *Шефер Б.* Мани, или азбука денег. М.: Попурри, 2016. 185 с.
50. *Шкурко В. Е.* Управление рисками: учеб. Пособие. Екатеринбург: изд-во Урал. Ун-та, 2014. 184 с.

*Учебное издание*

**Александрова Татьяна Васильевна  
Модорская Галина Геннадьевна**

## **Финансовая грамотность**

Учебное пособие

Редактор *А. С. Серебrenиков*  
Корректор *С. А. Вороненко*  
Компьютерная верстка: *Е. А. Шкураток*

---

Объем данных 3,71 Мб  
Подписано к использованию 09.02.2022

---

Размещено в открытом доступе  
на сайте [www.psu.ru](http://www.psu.ru)  
в разделе НАУКА / Электронные публикации  
и в электронной мультимедийной библиотеке ELiS

Издательский центр  
Пермского государственного  
национального исследовательского университета  
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15