

1. Этапы развития экономических знаний: меркантилизм, физиократия, классическая политэкономия, марксизм

Меркантилизм (от итальянского слова “мерканте”- торговец, купец), получивший распространение в XV-XVII вв. Источник национального богатства, которое отождествлялось с деньгами - золотом и серебром, меркантилисты видели в торговле. Основные положения меркантилизма сводятся к следующему: - экономической формой общественного богатства выступает золото и сокровища любого вида; - основной источник богатства — внешняя торговля; - развитие производства внутри страны осуществляется за счет импорта дешевого сырья; - поощряется экспорт, и прежде всего в форме готового продукта; - обязательным условием является превышение экспорта над импортом. «Ранний» меркантилизм в качестве денег признавал золото и серебро и накладывал запрет на их вывоз. «Поздний» меркантилизм сформировался в условиях регулярных торговых связей и предполагал вывоз золота и серебра для сделок, то есть деньги здесь уже выступают не только как сокровище, но и как средство обмена.

Название направления образовано от греческих слов «физио» – природа, «кратос» – власть. и дословно означает “власть природы”. Центральной проблемой остается - проблема богатства, но источник истинного богатства видится в производстве (сельском хозяйстве, т.к. только земля обладает удивительной способностью увеличивать реальное богатство). Богатство получается не в результате торговли, а благодаря занятию сельским хозяйством. Центральное место в экономике занимает земля. Наиболее производительным считается труд, связанный с земледелием или разведением скота. Идеальное с экономической точки зрения общество должно делиться на фермеров, ремесленников, торговцев и землевладельцев. Одной из важнейших частей экономической теории физиократизма является идея того, что правительство не должно никаким образом вмешиваться в естественный ход экономической жизни. Государство может только устанавливать определенные законы, которые бы не перечили естественным законам природы и на этом функции правительства можно считать исчерпанными.

Адам Смит объяснил, что экономика будет работать и функционировать хорошо, если правительство оставит людей в покое, чтобы свободно торговать между собой. Он предположил, что, если людям будет позволено свободно торговать, то торговцы будут конкурировать друг с другом, ведя рынки к положительному общественному результату. Если кто-то продает товар дешевле, клиент будет покупать у него. Поэтому вы должны снизить цену или предложить что-то лучшее, чем ваш конкурент. Всякий раз, когда люди что-то требуют, это будет поставляться рынком, и все будут счастливы. В итоге продавец получает плату, а покупатель получает товары лучшего качества по желаемой цене. Заслугой А. Смита является создание теории трудовой стоимости. Трудовая теория стоимости утверждает, что стоимость экономических благ зависит от количества труда, необходимого для их производства.

Марксистская политическая экономия имела четко выраженный классовый характер (пролетарская наука) и рассматривала капитализм (и феодализм, и рабовладение) как способ производства, в основе которых лежит эксплуатация человека человеком. Сущность отношений эксплуатации выразилась в категории «прибавочная стоимость». Прибавочная стоимость — марксистская экономическая концепция о том, что стоимость товара, который производится рабочими, намного выше того, что работник получает за свою работу; т.е. произведённый товар продаётся за большую сумму, чем та, что

выплачивается работникам. Простыми словами, это неоплаченный труд работника в процессе производства товара

2. Этапы развития экономических знаний: маржинализм, экономикс, кейнсианство, монетаризм, институционализм

Маржинализм (вторая половина XIX в.). Название связано с введением в исследования предельного (от английского - marginal) анализа. Согласно этой теории, ценность определяется тем, сколько дополнительной полезности обеспечивает дополнительная единица товара или услуги. В отличие от предшествующих школ происходит некоторый уход от классического понимания стоимости как затрат труда в сторону потребительной стоимости — оценки полезности вещи со стороны потребителя.

Создание неоклассического направления связано с работами английского экономиста Альфреда Маршалла, который попытался по-новому подойти к проблеме ценообразования, взаимоотношения спроса и предложения, проанализировал, как складывается взаимодействие спроса и предложения на рынке, ввел понятие равновесной цены, и т. д. Данное направление получило название *economics*. В основе исследований неоклассической экономической теории лежит поведение людей, которые будучи производителями или потребителями товаров и услуг стремятся снизить свои затраты и усилия, получить возможно больший доход. При купле-продаже продавец устанавливает цену на товар, ориентируясь на производственные издержки, а покупатель готов приобрести его исходя из степени полезности, необходимости.

Сущность кейнсианства состоит в необходимости активного вмешательства государства в экономическую политику. При этом участие государственного аппарата должно проявляться в форме увеличения или уменьшения потребительского и инвестиционного спроса, путем снижения процентной ставки и финансирования частных компаний из госбюджета.

Институционализм (XX век). Название теории происходит от латинского слова «институт» — установление, устройство, учреждение. Причем понятие «институт» трактуется довольно широко: и как государство, семья, предпринимательство, частная собственность, религия, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как юридические нормы, и как нравы, традиции, обычаи.

3. Рациональное поведение человека. Ограниченная рациональность. Отклонения от рационального поведения

Рациональное поведение потребителя - это продуманное поведение, предполагающее сопоставление результатов действия с затратами. К примеру, если гражданин затратил немало денег в ресторане при невысоких доходах и теперь испытывает затруднения в приобретении жизненно важных продуктов, то это будет нерациональным поведением. Наоборот, если человек контролирует свои расходы и соотносит их с доходами - это будет примером рационального поведения.

Ограниченная рациональность — склонность человеческого сознания принимать решения на основании анализа лишь части сведений.

К примеру, если гражданин затратил немало денег в ресторане при невысоких доходах и теперь испытывает затруднения в приобретении жизненно важных продуктов, то это будет нерациональным поведением.

4. Экономический и институциональный человек

«Экономический человек» ориентирован на максимальное удовлетворение личных потребностей. Современный статус «экономического человека» определяется наличием собственного капитала, заинтересованностью в его выгодном вложении и преумножении, получением конкурентных преимуществ на рынке.

В основе институциональной экономики лежит модель «институционального человека», который: Имеет определенные привычки (утром принимать душ, одеваться, позавтракать, до метро дойти пешком, чтобы прогуляться, в вагоне метро заранее готовлюсь к выходу, чтобы выйти на нужной остановке). Следует определенным нормам, правилам как личным, так и социальным (в транспорте уступить место пожилым) Спонтанно выбирает варианты поведения. Имеет социальные связи, необходимые для получения важной информации, совета (общение и обмен информацией с родными, друзьями, преподавателями). Придерживается традиций, устоев, которые передались из прошлых поколений, и усвоены, например, в семье (семейные традиции); Придерживается правил, норм, которые имеют место в данном государстве, в данном обществе, чтобы не понести за несоблюдение наказания.(переходить улицу «на зеленый»).

5. Доходы и расходы государства. Виды состояний государственного бюджета. Способы финансирования дефицита госбюджета

Государственные доходы — это денежные средства, которые поступают в безвозмездном и безвозвратном порядке в распоряжение органов государственной власти. Доходы государства делятся на налоговые и неналоговые.

Государственные расходы – это затраты государства на обеспечение жизнедеятельности общества. Государство устанавливает приоритетность общественных потребностей, регламентирует порядок их удовлетворения исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов. Расходы государства делятся на обязательные, социальные и экономические.

Бюджетный дефицит может быть профинансирован тремя способами. 1. За счет внутреннего займа. Государство выпускает ценные бумаги (облигации и казначейские векселя) и продает их домохозяйствам и фирмам страны. Государственные ценные бумаги высоколиквидные (их легко и быстро можно продать), надежные (гарантированы государством) и доходные (по ним выплачиваются проценты). 2. С помощью внешнего займа, т.е. займа у других стран (как правило, путем продажи им частных и государственных ценных бумаг) или международных финансовых организаций. 3. Монетизация. Центральный банк осуществляет денежную эмиссию, т.е. выпускает в обращение дополнительные деньги, с помощью которых покрывается превышение расходов бюджета над доходами. Главный недостаток эмиссионного способа финансирования дефицита государственного бюджета состоит в том, что увеличение денежной массы ведет к инфляции.

6. Доходы и расходы фирмы. Финансовые результаты деятельности фирмы

Доходы организации – это полученные в денежной или натуральной форме экономические выгоды, необходимые для решения трех важнейших задач: – обеспечение самоокупаемости: основная часть доходов является источником возмещения текущих затрат, связанных с осуществлением деятельности организации; – обеспечение выполнения финансовых обязательств перед государством: часть доходов является источником выплат различных налоговых платежей в государственный и местные бюджеты и обязательных взносов в государственные внебюджетные фонды; – обеспечение самофинансирования: часть доходов является источником формирования прибыли, за счет которой образуются фонды производственного развития, дополнительного материального стимулирования работников, социальных выплат, выплат владельцам и т.п.

Расходы организации – уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств и другого имущества или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению ее капитала.

Финансовый результат деятельности организации – это разница между ее доходами и расходами. Если она положительна, то итог называется прибылью, если отрицательна – убытком. Прибыль – цель деятельности коммерческой организации. Если бизнес приносит прибыль, то это означает, что все расходы, связанные с производством продукции (работ, услуг), будут покрыты доходами. В этом случае говорят, что бизнес рентабелен, эффективен.

7. Доходы домашних хозяйств: факторные и не факторные, активные и пассивные, постоянные и случайные. Номинальный и реальный доход

Личные доходы домашних хозяйств – это материальные ресурсы, полученные физическим лицом или семьей в процессе применения профессиональных навыков и умений, продажи личного имущества или получения выплат от государства, определенных законом, и некоторыми другими способами.

Факторными доходами являются те, которые определяются факторами производства, основными из которых являются земля (земельные угодья и все естественные ресурсы); капитал; труд и предпринимательские способности. Домохозяйства, предоставляя в распоряжение фирм факторы производства, получают вознаграждение в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

Нефакторные – доходы, не связанные непосредственно с результатами труда, предпринимательской деятельностью или доходами от собственности. Это различные социальные трансферты — выплаты из госбюджета или специальных фондов (пенсии, пособия, стипендии и т.п.).

Активные доходы напрямую зависят от затраченного времени, уровня профессиональных знаний и навыков. Они прекращаются одновременно с прекращением выполнения деятельности. Основной категорией лиц, получающих активные доходы, являются наемные работники. Источниками пассивного дохода могут выступать проценты по банковским вкладам, доходы по ценным бумагам, от сдачи в аренду недвижимости, выплаты за авторские права на интеллектуальную собственность и т.п.

Постоянный доход – это материальные средства, получаемые регулярно за определенный период времени (неделю/месяц/год). К таким доходам относятся заработная плата на

основной работе, социальные трансферты, доход от стабильно работающего бизнеса, выплаты по любым долгосрочным договорам и др. Случайные доходы – это выплаты, периодичность которых невозможно спрогнозировать, при этом зачастую и сумма является разной. Самые распространенные источники случайного дохода: подработка, премии на основной работе, прибыль от недавно запущенного бизнеса, выигрыш в лотерею и др.

Номинальный доход – это сумма денежных средств, которая получена частным лицом или семьей за определенный период времени и будет потрачена на приобретение товаров или услуг по цене, актуальной на период получения выплаты. Реальный доход характеризуется количеством товаров и платных услуг, которые можно приобрести на номинальный доход. Реальный доход еще называют покупательской способностью. Этот вид дохода учитывает такие факторы как налоги, тарифы и изменения ценовой политики.

8. Виды расходов домашних хозяйств (по важности, периодичности, постоянные и переменные, текущие и капитальные)

1. По периодичности: ежемесячные, ежегодные и сезонные расходы.
2. По важности: обязательные, желательные, статусные.

К текущим расходам домашнего хозяйства следует отнести расходы на приобретение продовольственных товаров, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т. п.), а также оплату периодически потребляемых услуг (например, таких, как услуги парикмахерской, прачечной, стоматолога и т.п.). Капитальные расходы включают в себя затраты на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на мебель, приобретение жилья, транспортных средств и т.д.). К этим расходам следует отнести затраты на услуги, которые участники домашнего хозяйства потребляют достаточно редко, а результат этих услуг, напротив, оказывает на них существенное влияние и определяет их жизнь в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на образование, на медицинскую операцию и т.д.).

9. Налоги: их сущность и виды (прямые и косвенные, пропорциональные и прогрессивные)

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

– прямые налоги: взимаются с дохода или имущества налогоплательщика и уплачиваются им за счет своих средств;

– косвенные налоги: взимаются с товаров и услуг, включаются в цену продукции и оплачиваются ее потребителями. К ним относится НДС и акцизы.

– пропорциональные – налоги, ставки которых являются неизменными вне зависимости от величины объекта налогообложения (например, налог на прибыль организаций);

– прогрессивные ставки налога повышаются по мере увеличения налоговой базы. К этой категории из российской практики можно отнести, например, НДФЛ, транспортный налог;

10. Налогоплательщики и налоговые агенты, налоговые ставки, налоговые льготы.

Налог исчисляется, удерживается и перечисляется в бюджет за налогоплательщика налоговым агентом. В частности, налоговым агентом является работодатель по отношению к заработной плате, выплачиваемой работникам. Работники (налогоплательщики) получают доход уже за вычетом налога;

Российским законодательством установлены разные ставки НДФЛ для разных видов доходов физических лиц. Большинство доходов резидентов (лиц фактически находящихся на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев) облагается по ставке НДФЛ 13%: доходы от трудовой деятельности, от продажи имущества, дивиденды. Если доходы от трудовой деятельности за год превысили 5 млн. руб., то сумма до 5 млн. включительно облагается по ставке 13%, а свыше — по ставке 15%. Выигрыши и призы в конкурсах, проводимых в рекламных целях, облагаются НДФЛ по ставке 35 % (при доходах свыше 4000 руб.). Нерезиденты платят НДФЛ по большей ставке — 30% по общему правилу. Есть случаи, когда ставка будет ниже, например, 15% с дивидендов, полученных от российских компаний, 13% — если доходы получены иностранцами, работающими по патенту.

Льготы по налогам — это преимущество, которое государство предоставляет определенной категории налогоплательщиков. Налоговый Кодекс утверждает перечень налогоплательщиков — физических лиц, имеющих право на льготы. Преференции предоставляются пенсионерам и предпенсионерам, многодетным семьям, семьям, потерявшим кормильца, инвалидам, чернобыльцам, военнослужащим или членам их семей.

11. Налоги на доходы и имущество граждан

Налог на профессиональный доход (НПД) — это специальный налоговый режим для граждан и индивидуальных предпринимателей, которые получают профессиональный доход, не имея работодателя и не привлекая наемных работников по трудовым договорам. НПД самозанятые уплачивают по ставке 4% (по доходам, полученным от контрагентов физических лиц) или по ставке 6% (по доходам, полученным от индивидуальных предпринимателей или юридических лиц).

Налог на имущество физических лиц уплачивают граждане, обладающие правом собственности на имущество в виде объектов недвижимости — жилых помещений (квартир, комнат), жилых домов, гаражей, машиномест и иных зданий и помещений.

12. Законные способы снижения налоговых платежей в РФ. Стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты

Стандартные налоговые вычеты предоставляются на основании личных заслуг и обстоятельств (Героям Советского Союза и России, инвалидам и т.д.) и на основании обеспечения детей-иждивенцев (родителям детей в возрасте до 18 лет или до 24 лет, если ребенок продолжает обучение после школы, а также детей-инвалидов).

Гражданин имеет право на социальные вычеты, если в течение года оплачивает лечение, обучение, спортивные услуги, платит страховые взносы, участвует в благотворительности.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются как при продаже имущества, так и при его покупке. Доходы от продажи имущества, находящегося в собственности более минимального предельного срока, налогом не облагаются.

13. Декларирование доходов физических лиц: обязательное и добровольное. Порядок представления налоговой декларации. Налоговые правонарушения и ответственность налогоплательщика

14. Виды осуществления расчетов и платежей, их достоинства и недостатки. Банковские платежные карты

15. Понятие баланса домохозяйства. Потребительские и инвестиционные активы. Пассивы домохозяйства

Средства домохозяйства и источники образования этих средств содержатся в балансе, Баланс – перечень активов и пассивов.

Под активами будем понимать имеющиеся ценности долгосрочного характера: квартиру, дачу, машину, дорогостоящие вещи (электроника, бытовая техника, мебель, ювелирные изделия и т.п.), инвестиционные вложения, а также имеющиеся наличные и безналичные денежные средства. Некоторые из активов приносят вам доход. Прежде всего, это финансовые инструменты инвестиционного характера - депозиты, ценные бумаги, доли в бизнесе (хотя в определенных случаях они могут приносить и убытки). Можно получать доход и от сдачи в аренду квартиры, дачи, реже - автомобиля или другого имущества. Некоторые активы, напротив, требуют постоянных расходов, даже если они куплены не в кредит: это жилье (коммунальные платежи, налоги, ремонт), автомобиль (бензин, ремонт, страховка, налоги), мобильный телефон (абонентская плата). Наконец, есть активы, которые не приносят доходов, но и по большей части не требуют расходов, такие как мебель, бытовая техника или ювелирные изделия (за исключением иногда возникающей необходимости ремонта).

Под пассивами будем понимать долги и обязательства, прежде всего займы и кредиты, которые надо отдавать, да еще и с процентами. (В бухгалтерском смысле к пассивам относятся также источники собственных средств, за счет которых приобретены активы). Таким образом, нынешний пассив рано или поздно станет расходом.

16. Бюджет домашнего хозяйства и его функции. Оптимальное состояние бюджета

Бюджет человека или семьи, как и бюджет организации или государства, — это план доходов и расходов на определенный период, а также информация о фактических доходах и расходах.

Ведение бюджета выполняет функции. Во-первых, учетную — дает представление о том, сколько и на что потрачено в отчетный период. Во-вторых, инструментальную —

позволяет осуществлять планирование и отслеживать продвижение к поставленной финансовой цели.

Сбалансированным — когда суммарные расходы в точности равны суммарным доходам за отчетный период.

Дефицитным бюджет называется, когда суммарные расходы превосходят суммарные доходы в отчетном периоде (т.е. не хватает денег до зарплаты или стипендии).

Профицитным — когда суммарные доходы превосходят суммарные расходы за отчетный период.

Более грамотный вариант — вложить эти средства в какой-нибудь финансовый актив, как минимум открыть депозит или специальный банковский накопительный счет, чтобы они приносили хотя бы небольшой доход. Но такое вложение на определенном этапе является расходом, стало быть, если мы его осуществим, то наш итоговый бюджет будет не профицитным, а сбалансированным. Именно это — оптимальное состояние бюджета: сбалансированность, в рамках которой есть источники средств для сбережений или инвестиций.

17. Модель трех капиталов (текущий, резервный, инвестиционный) и требования к каждому из них

Текущий капитал предназначен для того, чтобы обеспечить текущее потребление, покрыть текущие потребности человека. Сюда относятся следующие расходы: еда, транспорт, жилье, коммунальные платежи, погашение кредита и т.д. Поскольку текущий капитал может понадобиться в любой момент, то основное требование к нему – это ликвидность, т. е. способность любой актив превратить в деньги.

Целью создания резервного капитала является финансовая защита семьи от разного рода рисков. А потому в него должны входить сбережения на «черный день» (болезнь, потеря работы, срочный ремонт и т.д.), страховки (в первую очередь – жизни и здоровья) и необходимые плановые сбережения на обязательные в будущем расходы: образование детей и будущую собственную пенсию. Основное требование к активам, входящим в резервный капитал, – это надежность. Доходность активов должна быть такой, чтобы обеспечить сохранение покупательной способности при минимальных рисках. При этом существенная часть резерва должна быть ликвидной, так как деньги могут понадобиться в любой момент. В идеале финансовый резерв должен быть достаточным для обеспечения семьи на два года без потери уровня жизни. Считается, что за этот период человек должен суметь адаптироваться к изменению среды – найти новую работу или вывести свой бизнес из кризиса.

Обладая одним источником дохода, будь то зарплата или собственный бизнес, существует риск лишиться его в любой момент. Осознание этого заставляет задумываться о дополнительных источниках дохода. Это могут быть инвестиции в финансовые активы (банковские продукты и ценные бумаги) или в реальные активы (недвижимость, собственный бизнес, бизнес друзей и т.д.) – словом, инвестиционный капитал. Доход от инвестиций поможет пополнить текущий и резервный капитал, а также служить источником для финансирования новых инвестиционных идей. Основной целью инвестиционного капитала является доходность, т. е. его приумножение. Понимая, что стоимость активов подвержена краткосрочным колебаниям, следует планировать вложения

на длительную перспективу – от двух лет. Это означает, что из трех видов капитала инвестиционный капитал имеет самую низкую ликвидность

18. Этапы жизненного цикла индивида. Специфика краткосрочных и долгосрочных задач на каждом этапе жизненного цикла

Обычно выделяют следующие этапы:

- детство, на этой прекрасной стадии жизненного цикла человек обычно не ведет самостоятельного бюджета и не имеет значимых накоплений
- юность, с финансовой точки зрения юность для большинства людей - очень болезненное время: хочется очень многого (гораздо больше, чем в детстве), а финансовые возможности пока еще очень скромны по сравнению с желаниями. Немногочисленные исключения - гениальные предприниматели или артисты, заработавшие кучу денег самостоятельно в юном возрасте, или дети богачей, не ограниченные в деньгах
- “молодая семья”, резко возрастают расходы по сравнению с суммой тех расходов, которые муж и жена по отдельности несли до брака. Это связано прежде всего с необходимостью оплаты отдельного жилья, будь оно съемное или ипотечное, с приобретением своей мебели, посуды и прочей домашней утвари, с покупкой автомобиля, если раньше его не было ни у одного из супругов, наконец, с появлением детей. И хотя в современных семьях часто бывает, что при вступлении в брак оба супруга работают, их объединенный бюджет все равно оказывается более напряженным, чем два отдельных личных бюджета. На этапе “молодой семьи” кредиты и займы, пожалуй, более оправданы, чем на любом другом этапе жизненного цикла. Максимально оправданный кредит - ипотечный на приобретение своего жилья, если иные способы приобретения жилья не просматриваются. Может быть разумным кредит на автомобиль или мебель. Существенно менее оправданными являются кредиты на новые гаджеты, отпуск, развлечения.
- зрелость, ведь большинство людей выходит на пик карьеры в районе 40–45 лет. Бывает, что рост доходов, например, на 30 % приводит к росту расходов на 50 %, так как надо соответствовать новым социальным требованиям, надо нести издержки по обслуживанию приобретенных дорогих вещей (квартиры, дачи, машины...). Зрелость - это достаточно длительный период, но за ним следует пожилой возраст, а попросту старость, в котором что-то зарабатывать уже намного сложнее, сколько он продлится, заранее неизвестно. Поэтому важнейшая задача зрелости - сформировать долгосрочные инвестиционные резервы, которые могут стать пенсионными накоплениями в момент выхода человека на пенсию.
- пожилой возраст. Полностью застраховать себя от всех рисков, связанных со старостью, конечно, невозможно. Но при рациональном поведении человека в зрелом возрасте ситуация в старости с точки зрения финансовой безопасности может быть неплохой: приличные накопления в банке, негосударственном пенсионном фонде, инвестиционном фонде или страховой компании, плюс-минус недвижимость - вот тот “личный пенсионный фонд” финансово грамотного человека, который он может сформировать себе сам за несколько десятилетий упорного труда.

19. Целесообразность личного финансового планирования. Финансовые цели и их характеристики

Накопления не появятся в семье за месяц-другой. Для создания необходимых сбережений и нужно финансовое планирование личного бюджета.

Личные финансовые планы различаются в зависимости от срока. На какой срок лучше составлять свой финансовый план, зависит от поставленных задач. Краткосрочный финансовый план помогает достигать финансовых целей в течение года и позволяет увидеть, какие статьи расходов преобладают в течение года, а также понять, можно ли их сократить и как.

Среднесрочное планирование (от 1 года до 3 лет) нужно для покупки чего-то крупного, например, недвижимости, автомобиля, дорогого гаджета и т.д. Такой план рассчитывается на основе годового. То есть планируется расход на несколько лет вперед. А на основе объема свободных средств выносится решение о том, что можно на них купить.

Долгосрочный финансовый план ориентирован на накопления: какую сумму необходимо ежегодно откладывать и во что эти деньги инвестировать (вклады, ценные бумаги, инвестиционные фонды). Долгосрочное планирование позволяет увидеть, какую сумму дохода можно получать при небольших вложениях каждый год.

20. Этапы составления личного финансового плана. Методы упрощенного ведения бюджета («четырёх конвертов», «шести кувшинов» и др.)

Этап 1 — учет доходов и расходов, чтобы получить контроль над своими денежными потоками (т. е. доходами и расходами).

Этап 2 — постановка целей и расчет, достижимы ли они.

Этап 3 — составление плана расходов и доходов (ведение личного бюджета). В этом плане ежемесячно (поквартально, по полугодиям и т.п.) расписываете расходы, которые необходимо делать, с указанием суммы, контрагента и т. д.

“Метод 4 конвертов”: при получении зарплаты сразу оплатить все обязательные расходы и перечислить намеченную сумму в резерв, а оставшуюся сумму разложить поровну в четыре конверта и в течение недели тратить не больше, чем есть денег в конверте.

“метод 6 кувшинов”. Предлагается распределить свои доходы по шести категориями расходов (“кувшинам”). При этом 55% от своих доходов можно тратить “на жизнь” (тут наблюдается некоторый разброс советов: одни комментаторы относят сюда все обязательные расходы семьи, другие говорят о “самом необходимом”, третьи - о “комфортном уровне жизни”), 10% - на “развлечения”, “излишества”, “приятный досуг”, 10% - “накопления” (“сбережения”, “инвестиции”, “золотой запас”), еще 10% - “личные запасы” (“резервный фонд”), в том числе для крупных покупок; еще 10% - “на образование” и последние 5% - “на благотворительность и подарки”. И постараться не нарушать распределение средств, не финансировать расходы из “неправильного кувшина”, когда деньги в “правильном кувшине” кончились.

21. Причины сбережений. Связь между сбережениями и инфляцией

Для чего же нужно сберегать? Причин для откладывания части своих доходов на будущее несколько — как минимум три.

Во-первых, это создание накоплений для крупной покупки. Финансовые цели и их масштабы различаются для людей на разных этапах жизненного цикла.

Во-вторых, создание подушки безопасности или накоплений на черный день.

В-третьих, получить дополнительный доход от ваших средств (сбережения инвестиционной направленности).

В периоды высокой инфляции люди не хотят сберегать деньги, т.к. они быстро обесцениваются; более того, обесцениваются и старые сбережения, быстрая трата которых населением подстегивает дальнейший рост цен.

22. Банковская система РФ. Функции Центрального и коммерческого банков

Первый уровень образует Банк России, основными функциями которого является:

- денежная эмиссия;
- регулирование денежного обращения;
- обеспечение устойчивости национальной денежной единицы и управление валютным курсом;
- осуществление контроля и надзора за деятельностью кредитно-финансовых организаций;
- предоставление кредитов коммерческим банкам;
- выпуск и погашение государственных ценных бумаг и управление счетами правительства страны. В целях осуществления своих функций Банк России использует следующие основные финансовые инструменты:

Второй уровень образуют коммерческие банки – кредитные организации, которые создаются в юридической форме акционерных обществ. Коммерческие банки предоставляют своим клиентам широкий спектр различных услуг:

- банковское обслуживание юридических и физических лиц;
- привлечение денежных средств населения и фирм;
- осуществление расчётов между различными физическими и юридическими лицами; – предоставление от своего имени кредитных средств заёмщикам;
- хранение ценных бумаг и денежных средств;
- выдачу гарантий и поручительств и иных обязательств.
- посреднические и доверительные операции

23. Экономическая природа вклада (депозита). Процентные ставки по вкладам и факторы, влияющие на них. Методы начисления процентного дохода по вкладу

Банковский вклад, или депозит, - это денежные средства, переданные их владельцем в банк для сохранения и получения дохода. Когда вкладчик вносит средства на депозит, он фактически дает банку деньги в долг. При этом банк обязуется средства вернуть в установленный срок и еще заплатить проценты за пользование деньгами.

Банки предлагают разные процентные ставки (в годовом исчислении) по вкладам. Они зависят от: размера вклада. По крупным вкладам ставки практически всегда выше, чем по мелким.

Мелкие вклады для банка менее выгодны - для каждого вклада банк несет издержки по приему средств, их инкассации, ведению счетов, хотя получаемая сумма невелика. Поэтому банк готов платить крупным вкладчикам больший процент. срока вклада. Между сроком и ставкой простой зависимости нет. Самая низкая ставка - по вкладам до востребования, затем обычно идет рост по мере удлинения срока, что выглядит логичным: чем больше срок, на который банк получил деньги вкладчика, тем спокойнее он может ими распоряжаться.

Чрезмерно высокие ставки по вкладам могут являться индикатором скрытых проблем у банка: вполне возможно, что банк начинает привлекать средства по повышенным ставкам, чтобы срочно “заткнуть дыру” в балансе, когда других источников пополнения средств у него не осталось.

Простые проценты. Это вознаграждение, которое начисляется на начальную сумму вклада за определенный период. Простые проценты не прибавляются к депозиту и выплачиваются либо по истечении срока договора, либо раз в месяц или год по выбору вкладчика.

Сложные проценты или капитализация. В этом случае доход (проценты) присоединяется к сумме вклада (капитализируется), и следующее начисление процентов производится уже на возросшую сумму вклада с учетом предыдущих начисленных процентов.

24. Основные условия договора банковского вклада. Размер процентов при досрочном расторжении договора. Номинальная и реальная процентная ставка по вкладу

Пополняемость - это возможность внесения дополнительных средств во вклад в течение срока действия договора.

Пролонгация вклада - автоматическое продление действия договора вклада после завершения срока его действия без посещения клиентом банка.

Если вкладчик досрочно снимает деньги со срочного вклада, по умолчанию проценты за фактический срок вклада будут начислены по более низкой ставке вклада до востребования.

Номинальная ставка — это процентная ставка, оговоренная с банком при открытии депозита. Она указывает, какая сумма будет начислена на депозит за определенный период времени.

Однако номинальная ставка не учитывает влияние инфляции на реальную стоимость денег. Реальная ставка — это ставка, которая учитывает инфляцию и позволяет определить, насколько увеличится покупательская способность вложенных денег.

25. Риски вкладчика. Система страхования банковских вкладов

Главный риск вкладчика — это шанс не получить обратно своих денег с процентами. Это может произойти по разным причинам - из-за разорения банка, недобросовестного поведения его руководства или сотрудников, а также из-за отзыва лицензии банка и прекращения его деятельности по причинам, не связанным с финансовыми проблемами (например, нарушение законодательства об отмыывании доходов, полученных преступным путем и т.п.).

Чтобы повысить доверие вкладчиков к банкам и укрепить стабильность банковской системы, создаются национальные системы страхования вкладов (ССВ) — государственные программы, которые защищают сбережения населения в банках.

В настоящее время при наступлении страхового случая (отзыв лицензии у банка, входящего в ССВ, либо введение моратория, т. е. временного запрета, на удовлетворение требований кредиторов) сумма, подлежащая выплате (по закону она называется «страховое возмещение»), составляет до 1 400 000 руб. (с учетом причисленных на этот момент процентов).

26. Инструменты сбережений: накопительные счета, обезличенные металлические счета, вклады в кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации; их сравнение по доходности, ликвидности и риску

Накопительный счет — это бессрочный банковский счет, который служит для накопления и мобильного управления денежными средствами владельца. Можно вносить на счет и снимать с него деньги при необходимости и в любое удобное время, в нужной сумме в пределах остатка средств на счете. Накопительный счет может закрываться в любое время, и это никак не сказывается на его первоначальных условиях.

Обезличенный металлический счет (ОМС). Так называют счета, на которых учитываются принадлежащие клиентам драгоценные металлы - золото, серебро, платина или палладий. Счет обезличен не в том смысле, что банк не знает имя или реквизиты владельца - знает, иначе он не мог бы открыть счет. Имеется в виду, что на счете учитываются только граммы металла без указания индивидуальных признаков - количества слитков, серийного номера слитка, пробы, производителя и т.п. Цены на драгоценные металлы могут как расти, так и падать. Ни государство, ни банки не отвечают перед вкладчиком за поведение этих цен. Поэтому результаты инвестирования в драгоценные металлы могут быть совершенно различными: можно как заработать, так и проиграть.

Кредитный потребительский кооператив (КПК) — некоммерческая организация, объединяющая граждан (а в некоторых случаях и юридических лиц) на основе членства по профессиональному, территориальному или иному принципу. Сбережения в КПК принимаются только от его членов. Эти организации могут быть достаточно надежны, однако внесенные в них сбережения также не попадают под действие системы

страхования вкладов. Поэтому ставки по привлеченным средствам здесь, как правило, тоже выше банковских.

К инструментам сбережений можно с определенными оговорками отнести вложение средств в микрофинансовые организации (МФО). Согласно законодательству РФ, микрофинансовой организацией признается юридическое лицо, которое осуществляет деятельность по предоставлению микрозаймов, или микрофинансирование. В качестве источника для выдачи микрозаймов МФО могут привлекать средства частных лиц, при этом минимальная сумма вложений в МФО для физических лиц — 1,5 млн. руб.

27. Финансовое мошенничество. Основные признаки и виды финансовых пирамид. Правила личной финансовой безопасности

Финансовая пирамида - это схема, специально созданная для извлечения дохода путем привлечения все новых и новых участников.

Основные признаки финансовых пирамид:

1. Высокий уровень обещанного дохода.
2. Схема выплат доходов размытая либо слишком заумная.
3. Гарантия получения дохода.
4. Принуждение делать периодические взносы или покупать товар компании.
5. Продукт похож на вымышленный либо продается по слишком сильно завышенной цене.
6. Непрерывная мотивация.
7. Реклама, которая не содержит конкретной информации.
8. Призывы поспешить вложить средства.

28. Роль заемных средств в финансовом планировании. Профессиональные и непрофессиональные кредиторы. Принципы отношений между заемщиком и кредитором

За счёт кредитов осуществляется воспроизводство основных фондов, проводится пополнение оборотных средств предприятий, финансируются инвестиции в экономику обеспечивающие рост производства, расширяется товарооборот. За счёт потребительского кредитования удовлетворяются различные потребности населения в товарах, услугах и различных работах.

Развитие кредитования населения оказывает значительное стимулирующее влияние на экономику и способствует увеличению потребительского спроса, обеспечивая, таким образом, как рост производства, так и рост продаж. За счёт кредита осуществляется сокращение времени между удовлетворением потребностей в определённых товарах и возможностью их оплаты, сокращаются издержки обращения, происходит временное перераспределение доходов и расходов субъектов экономики.

Профессиональные кредиторы:

- оформляемые в отделении банка
- оформляемые по месту покупки товара или оказания услуги или POS-кредиты (Point Of Sale)

– экспресс–кредитование, осуществляемое дистанционно в режиме онлайн через личный кабинет клиента банка.

Непрофессиональные кредиторы — коллекторы, нефинансовые компании или обычные люди.

29. Кредитные организации: банки, МФО, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды; сравнение условий кредитования

Банки из-за жесткого регулирования могут кредитовать не всех заемщиков, а только достаточно надежных.

Основной бизнес большинства МФО – выдача займов на достаточно короткий срок под высокие и очень высокие проценты. В отличие от банков, МФО не ведут текущие счета и не проводят расчеты, да и привлечение средств граждан во вклады для них ограничено: они могут привлекать средства либо от своих учредителей и акционеров, либо от прочих граждан в размере не менее 1,5 млн. руб.

Кредитные потребительские кооперативы (КПК) – это тоже упрощенный аналог банка, но со своей существенной спецификой: это «мини-банк для своих». Люди, которые знают друг друга лично и друг другу доверяют, объединяются в некоммерческий кооператив и объединяют свои сбережения, чтобы сформировать, таким образом, небольшой кредитный ресурс, а затем те члены кооператива, которым нужны деньги в долг, берут займы из этих средств. Если желающих слишком много – берут по очереди. В рыночной же экономике КПК платят проценты по привлеченным личным сбережениям пайщиков, причем по более высоким ставкам, чем банки платят по депозитам: ведь КПК не входят в систему страхования вкладов. Займы пайщикам они обычно выдают тоже по более высоким ставкам, чем банки.

Ломбарды предоставляют займы гражданам по достаточно высоким ставкам (как правило, более высоким, чем банки) под залог различных вещей. Если гражданин возвращает заём в срок, ломбард вернет ему имущество, если нет – гражданину дается еще один льготный месяц, чтобы рассчитаться с долгами, а после этого имущество должно быть продано (реализовано), как и полагается в общем случае по договору залога. Если вырученная сумма меньше, чем сумма задолженности, требования ломбарда к должнику считаются погашенными, а если больше – разницу необходимо вернуть должнику. Неудивительно, что ломбарды стараются давать займы на заметно меньшую сумму, чем стоит заложенное имущество, да еще и занижать оценку принимаемых в залог вещей.

30. Кредитная история заемщика; ее формирование и использование при оценке кредитоспособности физического лица. Персональный кредитный рейтинг заемщика

Кредитор, глядя на потенциального заемщика или читая его документы, должен принять решение, одалживать ли ему деньги и если да, то на каких условиях (срок, обеспечение и т.п.). В этот момент крайне полезной для кредитора является информация о том, как себя вел этот заемщик в прошлом: брал ли деньги в долг у других людей и фирм, много ли и часто ли брал, а главное – как отдавал долги. Для того, чтобы облегчить жизнь кредиторам, а косвенно – и заемщикам, во многих странах существуют системы сбора

информации о кредитной истории заемщиков, то есть о том, какие обязательства они на себя брали и как их исполняли.

Кроме кредитной истории, при решении о предоставлении кредита банки учитывают персональный кредитный рейтинг (ПКР). ПКР представляет собой количественную оценку надежности заемщика, которая формируется на основании анализа его кредитной истории.

В разных БКИ методология расчета ПКР может различаться, но, как правило, в ней всегда учитываются общие моменты:

- наличие просрочек (негативно влияет на рейтинг);
- длительность кредитной истории (если она отсутствует или слишком коротка, рейтинг может быть ниже);
- информация об активных и погашенных кредитах (чем больше активных долговых обязательств, тем ниже будет рейтинг, а вот вовремя закрытые кредиты влияют на рейтинг положительно);

31. Полная стоимость кредита. Схемы погашения кредита: дифференцированные и аннуитетные платежи

Отдавать долг кредитору придется с процентами. Проценты — это плата за пользование чужими средствами. При прочих равных условиях, чем больше долг и длительнее период кредитования, тем больше заемщик заплатит сверх основной суммы долга.

Самый простой и понятный способ погашения — разделить величину основного долга на количество месяцев, на которые выдан кредит, и ежемесячно платить полученную сумму в погашение долга. Но при этом величина уплачиваемых процентов будет каждый месяц разная — ведь проценты будут начисляться на остаток задолженности, которая постоянно уменьшается, значит, и процентный платеж будет всё меньше. В результате общая сумма, подлежащая выплате, тоже будет уменьшаться с каждым месяцем. Отсюда и название такой схемы погашения кредита — «дифференцированный платеж». При дифференцированном платеже нагрузка по выплатам в первые месяцы оказывается больше, чем в последующие. Если сумма кредита достаточно велика, это может быть затруднительно для заемщика.

График погашения кредита можно составить и иначе, — например, рассчитать величину регулярного платежа так, чтобы каждый раз платить одинаковую сумму и полностью погасить долг к моменту последнего платежа. Такая схема погашения долга называется аннуитетной (фр. *annuité* от лат. *annuus* — годовой, ежегодный)

32. Целевые и нецелевые кредиты и займы. Автокредит, образовательный, POS-кредит, кредит «до зарплаты»; условия предоставления

Целевой кредит — это кредит, выдаваемый банком на приобретение конкретного продукта или оплаты услуги.

Автокредиты обычно оформляются сотрудниками банков в салонах автомобильных дилеров и предоставляются на срок от 1 года до 5 лет, при условии, что объём заемного финансирования не превышает 80% стоимости приобретаемого автотранспорта.

POS-кредиты (Point Of Sale). В данном случае потребительский кредит выдаётся для приобретения конкретного товара непосредственно в торговой точке. В этом случае банк использует упрощённый подход при оценке рисков кредитования, а решение принимается в течении нескольких часов;

Условия получения денег до зарплаты.

Получить деньги могут все зарплатные клиенты при условии, что на карту поступает официальный доход.

При оформлении нецелевых (доверительные и овердрафт) кредитов заёмщик самостоятельно распоряжается полученными средствами. Для оформления доверительного кредита требуется только паспорт заёмщика, а срок рассмотрения заявки обычно составляет несколько часов.

33. Особенности ипотечного кредитования: обеспечение кредита, сроки погашения, сопутствующие расходы. Льготная ипотека. Ипотечные риски заёмщиков и банков. Ипотечные каникулы

Ипотечное кредитование используется при покупке недвижимости. Само слово ипотека заимствованно из латинского «*hypotheca*» и своим появлением обязано кредиторам древней Греции, где при выдачи займов под залог земли, на земельных участках должников размещали специальные деревянные таблички, на которых указывались условия займа и возможность перехода землевладения в собственность ростовщика (кредитора). Ипотечное кредитование по сравнению с потребительским кредитованием осуществляется под более низкие процентные ставки и предусматривает значительно большие суммы кредитов с максимальными сроками выдачи до 10 лет, а в отдельных случаях и до 20 лет. Первый взнос по ипотечному кредитованию составляет от 10–15% от общей суммы приобретаемой недвижимости. При оформлении ипотечного кредита, сама недвижимость, приобретаемая на таких условиях становится предметом залога финансирующей организацией (коммерческого банка). Дополнительным обременением для заёмщика, является также обязательное страхование недвижимости, а в ряде случаев страхование жизни. При получении кредита, заёмщик не получает денежные средства на свой счёт, банк перечисляет денежные средства на счёт продавца недвижимости. При оформлении ипотеки следует принимать во внимание возможность получения кредита по ставкам, субсидируемым государством. В отличие от рыночных ставок, оформить кредит по льготным ставкам, составляющим от 2–6% годовых можно по программам льготного кредитования: семейная ипотека, сельская ипотека, ипотека для военнослужащих, ипотека для молодых и многодетных семей, дальневосточная ипотека

Ипотечные каникулы — льготный период, в течение которого заёмщик может уменьшить или приостановить выплаты ипотечного кредита на срок до 6 месяцев.

34. Цели и инструменты инвестирования. Инвестиционный портфель. Доходность инвестиций, соотношение доходности и риска. Способы защиты от риска

Инвестирование, как и любое вложение денежных средств, осуществляется для извлечения прибыли. Но не всегда.

Например, инвестиции в медицину направлены на повышение качества здравоохранения.

В этом случае целью является достижение положительного результата.

Фьючерсы, опционы, ценные бумаги.

Портфельные — приобретение пакета ценных бумаг компании для участия в управлении с целью роста инвестиционной привлекательности бизнеса и повышения размера дивидендов.

Ликвидность прямо пропорциональна скорости изменения цены. Особенно ярко эта закономерность проявляется на рынке ценных бумаг. Чем быстрее они дорожают, тем выше спрос.

Если предприятие развивается успешно, его акции будут дорожать, а спрос на них — расти.

Однако, если акции резко подешевели, их можно выгодно приобрести в ожидании дальнейшего роста стоимости ценных бумаг реанимированного актива.

Самым ликвидным объектом является конвертируемая валюта. Например, сегодня таковой является китайская валюта, курс которой к российской за прошедший год вырос на 36% (на 24.05.2023 1 юань можно обменять на 11 рублей 41 копейку).

А вот низколиквидные активы — это такие, спрос на которых невысок или которые трудно продать. Например, недостроенная недвижимость или земельные участки без подведённых коммуникаций.

Существует несколько способов снизить риски.

Страхование.

Диверсификация. Инвестор приобретает активы нескольких видов с разной доходностью и сопряжёнными рисками.

Хеджирование. Инвестор покупает права реализации активов по фиксированной цене.

35. Ценные бумаги: документарные и бездокументарные, долговые и долевые. Эмитенты ценных бумаг

Традиционно так называли написанный на бумаге документ, удостоверявший те или иные экономически ценные права (на получение указанной суммы денег или партии товара, на участие в капитале компании, на заключение сделки на определенных условиях), который можно было покупать и продавать, тем самым передавая права от одного владельца к другому. Такие ценные бумаги называются документарными, они встречаются и сегодня, но достаточно редко (например, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты).

Но в конце XX в. в мире стала популярной, а потом и господствующей другая форма ценных бумаг — бездокументарная. В этом случае бумажный документ вообще не выпускается, а количество ценных бумаг, принадлежащих тому или иному лицу, отражается в виде записи на специальном счете, который ведет особая организация — регистратор или депозитарий, и подтверждается выпиской с этого счета.

Долговые ценные бумаги, как правило, дают своему владельцу право на возврат к определенному сроку суммы, переданной им в долг, и на получение фиксированного дохода. К долговым ценным бумагам относят облигацию, вексель, депозитный сертификат, залладную

Долевые — ценные бумаги, закрепляющие права владельца на долю в капитале компании. Наиболее очевидный пример — акция.

Эмитент — это юридическое лицо, регистрирующее и выпускающее собственные ценные бумаги с целью привлечения денег в свой бизнес.

36. Ценные бумаги: купонные и бескупонные облигации, обыкновенные и привилегированные акции. Различия между акциями и облигациями

Облигация — долговая ценная бумага, следовательно, инвестор, покупая облигацию у того лица, которое ее выпускает (эмитента), дает последнему деньги в долг, а взамен приобретает право на получение в будущем номинальной стоимости облигации при ее погашении.

Кроме того, по многим облигациям также предусмотрены регулярные выплаты дохода (купоны) в заранее установленном размере. Купонная облигация также может быть продана до своего погашения и принести доход либо убыток от перепродажи.

У бескупонной облигации нет периодических выплат, поэтому она размещается по цене ниже номинала

Акция — это ценная бумага, дающая право инвестору на долю в капитале компании (в экономическом смысле).

Исторически первыми появились обыкновенные акции, со временем появился также гибридный инструмент, который отчасти сохранил черты обыкновенной акции, а отчасти приобрел некоторые свойства облигаций, — привилегированная акция. Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на собрании акционеров (за исключением нескольких вопросов), зато компания обещает им заранее известные дивидендные выплаты. Это делает оценку стоимости таких акций более предсказуемой, а значит, их стоимость оказывается менее изменчивой (волатильной) по сравнению со стоимостью обыкновенных акций этого же эмитента.

Акция — более рискованный инструмент, но при этом может дать инвестору и больший доход. Облигация — долговая бумага, своеобразная расписка в том, что инвестору вернут заем с процентами через определенное время.

37. Доход и доходность ценных бумаг. Налогообложение доходов по ценным бумагам

Ценные бумаги выгоднее, чем банковские вклады, потому что доход по ним выше. Но он зависит от риска. Чем рискованнее бумага, тем больший доход она может принести.

Доходность акций - показатель прибыли от ценных бумаг в процентном либо номинальном выражении. Складывается из дивидендов и повышения курсовой стоимости. В общем смысле представляет собой суммированную прибыль, поделенную на сумму вложений. Учитывая, что ценные бумаги способны приносить не только прибыль, но и убыток, то доходность бывает положительной и отрицательной.

Как с дивидендов, так и с доходов от продажи подорожавшей в цене акции гражданину необходимо уплатить налог по ставке 13%. Но если вы владели больше трех лет акциями, которые обращаются на организованном рынке, вы имеете право на налоговый вычет в размере прибыли, полученной от реализации этих акций.

38. Производные финансовые инструменты: фьючерсы и опционы

Фьючерсный контракт — это биржевой договор, по которому продавец обязуется поставить оговоренное по качеству количество товара (базовый актив), а покупатель — в определенную дату в будущем оплатить и получить товар по цене, установленной в момент заключения сделки.

С опционами ситуация немного другая. Опционный контракт фиксирует право одной стороны купить (опцион «колл») или продать (опцион «пут») определенное количество базового актива по заранее известной цене (цена «страйк») в момент исполнения опционного контракта.

39. Понятие фондового рынка и его участники. Биржевая торговля для частных инвесторов через брокеров и доверительных управляющих

Фондовый рынок — это место, где происходит торговля акциями, облигациями, валютами и прочими активами. Понятие рынка затрагивает не только функцию передачи ценных бумаг, но и другие операции с ними, такие как выпуск и налогообложение. Кроме того, он позволяет устанавливать справедливое ценообразование.

В торговлю ценными бумагами вовлечены три типа участников:

Эмитенты — компании, которые выпускают и продают свои ценные бумаги;

Инвесторы — частные лица или компании, которые покупают ценные бумаги;

На них могут совершаться примерно одни и те же операции, но для частного инвестора биржевой рынок явно удобнее, так как на нем всё предельно стандартизировано для увеличения скорости совершения сделок с активами, а также максимально просто и надежно устроены расчеты. Биржа не заключает договоров с отдельными инвесторами, поэтому торговать на бирже частный инвестор может только через брокера. Для покупки

ценных бумаг на бирже необходимо сначала перечислить на брокерский счет своего брокера некоторую сумму денег, в пределах которой инвестор сможет приобретать ценные бумаги.

Доверительный управляющий — профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий доверительное управление ценными бумагами и денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, на основании договора доверительного управления.

Брокер — профессиональный участник рынка ценных бумаг, который по поручению клиента и за его счет совершает сделки с ценными бумагами и заключает договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, на основании возмездных договоров с клиентом.

40. Паевые инвестиционные фонды, механизм их деятельности. Текущая и рыночная стоимость инвестиционного пая

Нередко встречается ситуация, когда инвестор хочет приобрести актив, но стоимость единицы актива настолько высока, что у него не хватает денег. Для подобных инвесторов была придумана форма коллективного инвестирования — паевой инвестиционный фонд.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) объединяет деньги разных инвесторов, чтобы коллективно вложить их в какие-то финансовые инструменты: акции, облигации, недвижимость или другие.

Расчетная или текущая стоимость пая определяется на каждую дату, на которую определяется стоимость чистых активов этого фонда. Рыночная цена — это сумма, за которую готовы выкупить пай другие инвесторы на рынке.

Если рыночная стоимость активов растет — увеличивается и цена инвестиционного пая, а с ней — потенциальный доход пайщиков.

41. Виды рисков (чистые и спекулятивные), измерение и способы управления рисками. Страховая передача рисков

Примеры чистых рисков — пожар, квартирная кража, затопление, угон машины. Самый очевидный пример спекулятивного риска — риск, связанный с инвестированием в акции. Мы ждем от этой инвестиции прибыли (возможно, не зря), но можем и понести убытки из-за неправильного размещения средств. Между чистыми и спекулятивными рисками есть условная разделительная полоса: чистый риск можно передать в страховую компанию, а спекулятивные риски — нет.

Основные чистые личные (персональные) риски могут быть сгруппированы следующим образом:

- риски заболеть или получить травму, что может отразиться на нашей трудоспособности;

- риск смерти;
- риск потери работы;
- риск снижения доходов после выхода на пенсию (пенсионный риск);
- риски, которым подвергается наше имущество;

- риски гражданской ответственности человека перед третьими лицами за причинение ущерба их жизни, здоровью, имуществу.

У личного риска имеется два основных измерителя: частота его реализации (вероятность наступления неблагоприятного события) и тяжесть последствий, т. е. к какому именно количественному ущербу приводит данный случай.

Самый простой способ управления конкретным риском — попытаться его избежать.

Второй способ — принять риск, смириться с ним, оставить риск у себя. Миллионы людей так и поступают, не предпринимая ничего, чтобы защитить свои активы. Часть рисков можно снизить с помощью превентивных мер. Это быстро набирающее популярность направление управления рисками.

Наконец, можно передать риски кому-то еще, кто лучше с ними справится. Если мы передаем риски страховой компании, то это называется страхованием.

Страховая передача рисков во многих случаях осуществляется на трех уровнях.

Первый уровень — передача рисков государству.

Второй уровень — передача части рисков работодателю.

Третий уровень предполагает индивидуальную передачу персональных или семейных рисков в страховую компанию.

42. Субъекты рынка страховых услуг: страховщики, страхователи, страховые агенты и брокеры

Страхователь — это клиент страховой компании, покупатель услуги страхования, он может быть физическим или юридическим лицом.

Страховщик — это компания, принимающая риски на страхование: либо коммерческая страховая организация (российская или иностранная), либо некоммерческое общество взаимного страхования.

Страховой агент — официальный представитель страховой компании, осуществляющий операции по заключению договоров имущественного и личного страхования с физическими и юридическими лицами.

Страховой брокер — это посредник, который продает, запрашивает или ведет переговоры о страховании от имени клиента для получения компенсации.

43. Денежные потоки системы страхования. Страховая премия, факторы, определяющие ее величину. Система скидок для клиентов страховых компаний (бонус-малус, франшиза)

Страховая премия — плата за страховой риск страхователя страховщику в силу закона или договора страхования.

Во-первых, важен размер возможной компенсации (страховая сумма). Чем больше эта сумма, тем очевидно дороже будет стоить возможность ее получить в случае необходимости.

Во-вторых, на цену влияет вероятность наступления страхового случая.

Система скидок для клиентов, применяемая в страховании, называется “бонус-малус”. В России мы можем встретиться с ней в автостраховании. Фактически речь идет о системе индивидуального рейтинга каждого водителя в зависимости от истории его страховых случаев. Интересно, что повышенный тариф действует для всех водителей, побывавших в аварии, вне зависимости от вины конкретного человека. Тем самым страховая компания “наказывает тарифом” невезучих, стимулируя безопасную езду и уменьшение числа аварий.

Франшиза - это освобождение страховой компании от выплаты части (заранее оговоренной) страховой суммы в случае наступления страхового события.

44. Виды страхования: имущественное (имущества и гражданской ответственности) и личное (жизни, от несчастных случаев, медицинское), обязательное и добровольное

Главный принцип страхования имущества – возмещение ущерба: после получения страховой суммы страхователь должен быть поставлен в то же финансовое положение, в котором он был перед ущербом. Страхователь не может получить никакой выгоды по сравнению с ситуацией до наступления ущерба.

Имущественное страхование включает:

- страхование имущества (риск его полной утраты, недостачи или повреждения);
- страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а также ответственность по договору, когда это предусмотрено отдельными законами;
- риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения контрагентами своих обязательств или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам;
- страхование финансовых рисков — имущественные интересы страхователя (застрахованного лица), связанные с риском неполучения доходов, возникновения непредвиденных расходов физических или юридических лиц

Другой вид страхования – личное – направлен на защиту имущественных интересов человека, связанных непосредственно с ним самим, то есть с его жизнью, здоровьем, возможностью работать и зарабатывать. В отличие от страхования имущественного здесь нет и не может быть никакого предела для страховой суммы, ведь жизнь и здоровье бесценны.

Личное страхование включает:

- страхование жизни, связанное с дожитием граждан до определенных возраста или срока либо с наступлением иных событий в их жизни, а также с их смертью;
- страхование от несчастных случаев и болезней, т. е. страхование имущественных интересов, связанных с причинением вреда здоровью граждан, а также с их смертью в результате несчастного случая или болезни;
- медицинское страхование связано с оплатой организации и оказания медицинских (включая фармацевтические) и иных услуг, необходимых из-за расстройства здоровья

физического лица, а также проведения профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для его жизни или здоровья угроз и (или) устраняющих их.

Обязательное страхование – это страхование в случаях, когда законом на указанных в нем лиц возлагается обязанность страховать в качестве страхователей жизнь, здоровье или имущество других лиц либо свою гражданскую ответственность перед другими лицами за свой счет или за счет заинтересованных лиц.

- обязательное медицинское страхование, социальное страхование, пенсионное страхование;
- обязательное страхование вкладов;
- страхование гражданской ответственности автовладельцев;
- страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта;
- страхование гражданской ответственности перевозчика (страхование пассажиров)

Добровольное страхование ограничено по действию во времени сроком договора страхования. Добровольное страхование, как правило, является срочным. Договор обычно заключается на 1 год и потом ежегодно или перезаключается или пролонгируется автоматически.

45. Автострахование, виды, их особенности и преимущества. Факторы, влияющие на стоимость страхового полиса

ОСАГО – обязательное страхование автогражданской ответственности. В данном случае страховая компания берет на себя возмещение ущерба, который застрахованный – то есть владелец транспортного средства, нанес здоровью, жизни или имуществу (машине) третьих лиц.

Стоимость этого страхового продукта зависит от многих факторов и существенно меняется год от года в зависимости от страхового поведения. Так, основные параметры, влияющие на стоимость этого полиса – мощность двигателя автомобиля, возраст и водительский стаж, количество водителей, каждый со своим послужным страховым списком, допущенных к управлению транспортным средством.

ДСАГО – полисы добровольного страхования автогражданской ответственности. Идея состоит в том, чтобы увеличить страховую сумму, которая установлена законом по полисам ОСАГО, так как зачастую ущерб, причиненной дорожному автомобилю, которых совсем немало в крупных городах, может быть значительно больше.

При покупке автомобиля в кредит практически всегда, приобретают полис страхования от ущерба собственному автомобилю. Такой полис называется КАСКО и выплата по нему будет произведена страховой компанией вне зависимости от того, кто является виновником аварии, в которой пострадал автомобиль. Стоимость полиса каско будет зависеть от самых разных факторов, влияющих на вероятность страхового случая и размер возможного ущерба: стоимость автомобиля, стаж водителя, статистика угонаемости марки и т.д.

46. Сущность предпринимательства и его виды

Гражданский кодекс РФ (статья 2) дает определение понятия предпринимательства: «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

- по размеру: крупный, средний и малый бизнес
- по форме собственности: государственное и частное предприятие
- по виду деятельности: производственный, коммерческий, финансовый и консультативный (консалтинг) бизнес
- по виду выпускаемой продукции (виду работ): предприятия разделяются на промышленные
- по выпуску машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и других средств производства; сельскохозяйственные
- по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур; предприятия строительного комплекса, транспорта и связи.
- по прибыли Коммерческая организация – организация, основной целью деятельности которой является получение прибыли. Среди коммерческих организаций выделяют: хозяйственные товарищества; хозяйственные общества; производственные кооперативы; государственные унитарные предприятия; муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческая организация преследует другие цели, однако может заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль, идущую на покрытие текущих расходов и развитие. Виды некоммерческих организаций: общественные объединения; религиозные объединения; учреждения; благотворительные фонды; ассоциации; союзы.

47. Формы осуществления предпринимательской деятельности в РФ и их особенности. Регистрация самозанятых, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц

У самозанятых нет наемных работников, они работают самостоятельно или получают доход от использования имущества (мастер маникюра, пекарь, сантехник, фотограф, водитель, арендодатель жилья, репетитор, няня и др.).

Гражданин может зарегистрироваться также в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Такой предприниматель самостоятельно несет риски неблагоприятных последствий своей деятельности.

Наконец, еще один вариант организации своего бизнеса — регистрация юридического лица (коммерческой организации). Юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке, действует от своего имени, имеет имущество в собственности, обособленное от личного имущества учредителей, и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

48. Жизненный цикл бизнеса. Источники финансирования на каждой стадии жизненного цикла

На стадии возникновения компании у предпринимателя часто ничего нет — ни активов, ни собственного капитала. Всё, что у него есть, — это идея продукта (услуги, изобретения, проекта), который он хочет вывести на рынок, и желание зарабатывать на этом деньги. Постепенно формируется команда единомышленников, происходит первая попытка написания бизнес-плана, где намечаются перспективы развития бизнеса, оценивается жизнеспособность идеи, степень реальности ее достижения, учитываются риски, расходы на старте проекта, возможно, разрабатывается некий прототип продукта или услуги. Начинают появляться первые расходы, связанные с созданием бизнеса, но до продаж товаров или оказания услуг еще далеко, и денежный поток на этой стадии, как правило, отрицательный.

На стадии становления происходит юридическое и организационное оформление бизнеса. Выбирается вид экономической деятельности, место регистрации компании, способ ведения деятельности, организационно-правовая форма, система налогообложения. Формируется стартовый капитал, создаваемый за счет личных финансовых ресурсов основателей бизнеса (личные сбережения, продажа недвижимости). Производство товаров (или оказание услуг) и сбыт еще не запущены, либо только начинаются первые продажи, которые не могут покрыть возрастающие расходы, связанные с запуском бизнеса, и денежный поток в начале этой стадии всё еще отрицательный. С течением времени расходы бизнеса начинают перекрываться доходами от ведения предпринимательской деятельности (выручкой от продажи товаров или оказания услуг).

На стадии развития всё больше денежных средств вкладывается в покупку станков, оборудования, сырья, транспортных средств, нанимаются рабочие и административный персонал. Компания наращивает объем предоставляемых услуг, производимых продуктов, расширяет клиентскую базу и сеть поставщиков, ее денежный поток становится положительным. Прибыль становится основным внутренним источником финансирования бизнеса, но стремительный рост лишь иногда можно полностью финансировать за счет внутренних источников, часто приходится прибегать и к внешним. Компания, вступающая в период зрелости, укрепляет свои позиции на рынке и увеличивает объем продаж, происходит стабилизация денежного потока. На этой стадии бизнес перестает интенсивно расти и становится устойчивым к внешним обстоятельствам. Однако наступившая стабильность и благополучие часто оказываются «затишьем перед бурей». На рынке могут появиться сильные конкуренты, возникнуть осложнения в сбыте продукции. Продолжительность каждой стадии зависит от вида бизнеса и умения руководства вовремя перешагнуть из одной стадии в другую.

На стадии спада существует большая вероятность того, что капитализация компании начнет снижаться, как и прибыль, будут расти издержки, клиенты начнут уходить к конкурентам, которые обгоняют за счет преимуществ в той или иной сфере, объемы денежного потока компании неизбежно сократятся. Компания может найти ресурсы для модернизации бизнеса и уйти на новый виток своего развития, используя и собственные и заёмные финансовые ресурсы, возможен и другой, негативный, вариант развития. Эффективность использования ресурсов компании будет падать, и в конечном итоге предпринимательская деятельность станет убыточной. Компания прекращает свою деятельность, ликвидируется, оставшееся имущество распродается. После удовлетворения

требований кредиторов и осуществления других обязательных платежей ее владельцы получают оставшуюся сумму денежных средств.

Ликвидация компании — это последнее событие в ее жизни. При ликвидации продаются все активы компании, которые у нее есть, материальные (имущество, товары, оборудование и др.) и нематериальные (клиентская база, патенты, программное обеспечение и др.). Собственники могут продать компанию на любом этапе ее жизненного цикла. Если это происходит на этапе подъема или стабильного развития, то однажды вложенный в развитие бизнеса капитал возвращается в возросшем размере и может рассматриваться как потенциальный финансовый ресурс для начала нового бизнеса

49. Бизнес-план: назначение, структура, методика разработки

Бизнес-планирование подразумевает определение целей предприятия на перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.

Резюме — самая важная часть любого бизнес-плана, поскольку оно является его сокращенной версией, «уведомлением о намерениях». Рекомендуется следующая структура резюме: сведения о компании и команде проекта; краткое описание бизнеса, его цель; стратегия реализации цели; конкурентные преимущества; потенциальные потребители, рынки сбыта; прогноз объема продаж и финансовых результатов; объем необходимого финансирования.

Анализ отрасли и места компании в ней. Для успешной реализации бизнес-плана следует провести анализ внешней среды. Здесь же приводится характеристика положения компании в отрасли. Целью данного раздела является формирование четкого представления о компании как объекте инвестирования и об отрасли как игровом поле, на котором планируется реализация проекта.

Описание продукции (услуги). Этот раздел должен содержать подробную информацию о потребительских свойствах продукта (услуги) и преимуществах перед конкурентами. Описание можно сопроводить образцом продукции, рисунком, фотографией, технической документацией в приложении к бизнес-плану.

Маркетинговый план. Разработка маркетингового плана начинается с анализа рынка, который дает понимание спроса на предлагаемый продукт (услугу), а также позволяет сделать прогноз объема продаж. В данном разделе нужно дать четкую характеристику категорий потребителей, указать способы коммуникации с ними. Важно определить, где и как будут осуществляться продажи и по какой цене.

Производственный план. Один из самых сложных разделов бизнес-плана по уровню детализации содержания, особенно если речь идет о производственном бизнесе. В этом случае основная задача раздела — определение и аргументация выбора производственного процесса и оборудования, обоснование старта производства в необходимом объеме и в нужные сроки, гарантия заявленного качества продукции.

Организационный план — это план-график реализации проекта. Он устанавливает четкие сроки выполнения каждого этапа. Если бизнеспланирование проводится на этапе становления нового бизнеса, то детализация бизнес-плана должна показывать распределение зон ответственности, назначение конкретных исполнителей и привязки этапов к конкретным датам. Также в этом разделе формируется план по персоналу,

который включает описание штатного состава и численности сотрудников, их компетенции и мотивации.

Финансовый план и анализ эффективности проекта. Содержание финансового плана — это совокупность планово-отчетных документов, таких как план-прогноз доходов (продаж) и расходов, план-прогноз прибылей и убытков, план движения денежных средств. Финансовый план может включать в себя дополнительные источники финансирования.

Анализ рисков: с какими проблемами может столкнуться компания и как планируется преодолевать трудности.

Приложения. В настоящее время объем бизнес-планов имеет стойкую тенденцию к сокращению. Поэтому в приложения рекомендуется переносить все таблицы с финансовыми расчетами, массивы данных, копии разъяснительных или разрешительных документов, договоров, лицензий, патентов, материалы маркетинговых исследований и т.п.

50. Собственные и заемные источники финансирования бизнеса.

Краудфинансирование, венчурное финансирование, лизинг, факторинг

Собственные средства, или собственный капитал компании, — это совокупность финансовых ресурсов, сформированных за счет средств основателей бизнеса и финансовых результатов деятельности. Как источник финансирования они подходят для использования на всех стадиях — возникновения, становления, развития и зрелости бизнеса.

Заём от учредителя представляет собой, по сути дела, еще одну форму внесения собственных средств учредителем, хотя с юридической точки зрения заём является обязательством компании перед учредителем, а не вкладом в ее капитал, что обеспечивает снижение рисков учредителя.

Краудфинансирование — это способ коллективного финансирования предпринимательских проектов путем привлечения денежных средств от большого числа людей с помощью специальных интернет-платформ.

Под венчурным финансированием понимаются среднесрочные (3–5 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в собственный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных компаний, ориентированных на разработку и производство инновационных продуктов (стартапов), для их развития и расширения с целью получения значительной прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Лизинг — это аренда оборудования, автомобилей, спецтехники, зданий, сооружений или других непотребляемых вещей с возможностью полного выкупа.

Факторинг — это финансирование под уступку права денежного требования, которое возникает у предпринимателя по отношению к покупателю его товаров, работ или услуг в случае отсрочки платежа. Факторинговая компания платит за товары, продукты или услуги их поставщику, а затем получает оплату задолженности с покупателя.