

Секция «1. Перспективы развития современной финансовой системы»

Управление финансами домашних хозяйств
Андреев Алексей Петрович

Москва, Россия
E-mail: alexey153@gmail.com

Научный руководитель
к. э. н. Дуброва Марина Викторовна

Финансовая система, как известно, представляет собой совокупность сфер и звеньев финансовых отношений, сгруппированных по определенным признакам. Важным элементом данного определения являются именно финансовые отношения. Другими словами, финансовую систему можно представить в виде финансовых потоков от одних субъектов системы к другим. Проблема управления финансовыми ресурсами встает перед всеми хозяйствующими субъектами, однако особо острое значение принимает именно для домашних хозяйств, которые не имеют изначально достаточного опыта в управлении своими финансовыми потоками и значительного объема свободных денежных средств. Как уже было сказано, основная функция финансовой системы – перераспределение финансовых ресурсов между субъектами этой системы. А если финансовые ресурсы «стоят на месте», то это означает, что кто-то недополучает необходимых ему ресурсов. Чтобы этого не происходило, необходимо поддерживать кругооборот финансовых ресурсов. Как правило, компании, государство имеют множество аналитиков, экспертов, которые составляют прогнозы и управляют свободными финансовыми ресурсами, а что делать домохозяйствам, индивидуальным предпринимателям? Финансовые ресурсы, формируемые у домохозяйств, в основном идут на потребление – это и продукты питания, и плата за жилье (ЖКУ), а также траты на одежду и иные экономические блага. Тем не менее, грамотно планируя свой бюджет, многие помимо трат имеют и собственные сбережения. Важной задачей здесь является то, как сделать эти сбережения не «залеживающимися», а «работающими». Проблема для России состоит в том, что население финансово неграмотно в большей своей мере и предпочитает хранить свои сбережения вне финансовой системы, тем самым изымая денежные средства из оборота. Политика государства, действия государственных органов направлены отчасти на повышение финансовой грамотности населения сейчас, однако прогресс в данном вопросе не слишком уж большой. В настоящее время на рынке представлено обилие финансовых продуктов, инструментов. Кроме того, организации вместе с банками организуют зарплатные проекты, по которым сотрудники организаций получают зарплатные карты, на которые им зачисляется их заработная плата. Правительство РФ косвенно пропагандирует негосударственные пенсионные фонды, постоянно давая понять, что «молчуны», если не займутся своими финансами в будущем могут остаться без большой доли полагающейся им пенсии. По сути, все способствует тому, чтобы люди не боялись этих финансовых продуктов, однако пока люди сами не начнут понимать, что для них это не менее важно, все эти меры будут напрасны. Сейчас хотелось бы рассмотреть несколько вариантов размещения свободных средств, кото-

рые заставят их работать и приносить нам прибыль. Именно такие рассуждения позволяют повысить финансовую грамотность населения. Итак, как многие знают, что самый простой и удобный способ вложения средств, позволяющий получать доход – открытие **банковского вклада**. На рынке присутствует огромное количество банков, предлагающих различные условия по размещению средств вкладчиков. Ключевые моменты, которые должны определять выбор банковского вклада: процент по депозиту (банковскому вкладу), условия выплаты процентов по вкладу; срок вложения; возможность частичного или полного изъятия; возможность пополнения вклада; иные выгоды в виде получения расчетных или кредитных карт с льготным обслуживанием, компенсаций безналичных переводов средств вкладчика на счет вклада. Отметим также, что это наименее рискованный способ вложить свои финансовые ресурсы и при этом получать доход от этого действия. Согласно законодательству РФ, суммы гарантированы к возврату вкладчикам в пределах 700 000 рублей в одном банке по программе обязательного страхования, что является безусловным стимулом для вложений. Но, как принято, операции с малым риском обеспечивают получение минимального дохода или убытка. Поэтому вклады, как правило, имеют ставку процента соответствующую уровню инфляции по стране, т.е. при годовом уровне инфляции в 10% в районе этих же 10% меньше. Следующий способ сделать деньги «работающими» – это **инвестировать их в ценные бумаги**. К сожалению или к счастью, операции с ценными бумагами могут производить только профессиональные участники финансового рынка, имеющие специальную лицензию. Поэтому такие операции проводятся через специальных брокеров. В этом есть свои плюсы и минусы. Главный минус – большое количество комиссий, взимаемых со стороны брокера за обслуживание, что приводит к тому, что сумма, инвестируемая клиентом, по приблизительным подсчетам должна быть не менее 50 000. К тому же рынок ценных бумаг – это высокорискованный рынок, и есть вероятность, что ваши деньги так и останутся на данном рынке. Положительный момент этого способа вложения в том, что наряду с высоким риском, данные вложения могут принести достаточно высокую прибыль. К тому же, многие брокеры оказывают дополнительные услуги по консультированию, объясняют куда прибыльнее вложить деньги. Существует множество и других способов, как можно заставить деньги работать. Как варианты, перечислим: доверительное управление на различных рынках, паевые инвестиционные фонды, рынок FOREX, можно инвестировать свободные финансовые ресурсы в недвижимость или драгоценные металлы. Как видно из выше перечисленных способов деньги можно заставить работать, а уровень дохода, который можно будет получить от «их работы» будет определяться только степенью риска, которую готов нести обладатель этих свободных финансовых ресурсов. Мало кто знает, но получать доход можно и от того, что берете кредит или оформляете кредитную карту. Касаясь **кредита**, предположим, у вас имеется стабильный высокий заработок, который позволяет взять вам в кредит немалую сумму, и вы хотите приобрести автомобиль, предположим стоимостью 1 000 000 рублей. У вас также есть на руках сумма в 1 000 000 рублей. У вас тогда появляется выбор, купить автомобиль в кредит или же на свои собственные сбережения. Приобретая автомобиль за собственные средства, вы не связываете себя долговыми отношениями с банком, для кого-то это очень важный аргумент. Но давайте рассмотрим теперь другой вариант, когда вы берете кредит: - Ставка по кредиту (в примере рассмотрим среднюю ставку Сбербанка России): 16% годовых - Первоначальный взнос по кредиту: от

15- Срок кредита: 3 года (36 месяца) - Платежи: аннуитетные (равные для облегчения расчета) Итак, давайте рассчитаем ежемесячный платеж. Изначально, за пользование кредита, вы должны уплатить банку сумму не менее 15% по кредиту перед банком уже будет 85% стоимости автомобиля или же 850 000 рублей в нашем примере. При помощи кредитного калькулятора рассчитываем платеж, и ежемесячно он будет составлять 30 012,40 рублей. А общая плата за весь период (3 года) составит 1 080 446, 59 рублей, включая возврат ссудной суммы и начисленный процентов. Вычтем сумму кредита (850 000 рублей) и получим 230 446,59 рублей – наша переплата за кредит. Переплата в процентах составляет 27,12%. Другими словами, в год вы в среднем переплачиваете 9,04%. Помните, у нас на руках имелась сумма в 1 000 000 рублей. Уплатив взнос за кредит (150 000 рублей), мы имели на руках 850 000 рублей. Ставка по депозитам для таких сумм на рынке на момент расчетов была установлена в пределах 10-11%. Думаем, уже понятно, за счет чего мы имеем прибыль. Возьмем минимально 10%. Предположим ситуацию, что проценты не капитализируются на вклад, а отчисляются на отдельный счет. Таким образом, за 3 года на 850 000 рублей мы получим доход в 30 или 255 000 рублей (85 000 рублей ежемесячно). Итого, отдав за кредит плату в 230 446,59 рублей, мы с дохода по вкладу имеем уже 255 000 рублей. Таким образом, прибыль составит 24 553,41 рубля. И это притом, что мы не искали минимальную ставку по автокредиту, рассчитывали аннуитетные платежи (при дифференцированных платежах переплата обычно меньше), брали меньший процент по вкладу и не рассматривали капитализацию процентов на счет вклада, что могло бы значительно увеличить нашу прибыль. Еще один интересный продукт – **кредитная карта**. Кредитная карта представляет собой один из видов банковских пластиковых карт, позволяющих оплачивать свои покупки и услуги, а также получать наличные деньги за счет денежных средств банка. Проценты по кредитным картам, как правило, выше чем по обычным потребительским кредитам. Поэтому можно задуматься, как же заработать на этом? Ответ в том, что если заинтересоваться и проанализировать рынок кредитных карт, можно заметить множество условий для такого рода карт, среди которых особо выделяется беспроцентный (льготный) период. Беспроцентный период – это период времени, в течение которого банк не начисляет проценты за пользование предоставленными денежными средствами при условии, если в течение определенного периода с момента совершения покупки/снятия наличных вы полностью погасите задолженность, указанную в счете-выписке, сформированной после совершенной вами операции. Другим словами, вы совершаете какие-то операции, попадающие под действие условий льготного периода, после чего у вас формируется задолженность, которая документально отражается по всем операциям в счете-выписке, в конце каждого расчетного периода. Некоторые сведения об условиях беспроцентного периода: - Распространяется в большинстве случаев только на покупки, реже – еще на снятие наличных денежных средств; - Стандартно сейчас на рынке срок периода составляет до 50 или до 55 дней. Не будем сейчас акцентировать внимание на то, как исчисляется данный период, важно понять, что у нас есть какой-то период времени, в течение которого мы можем воспользоваться денежными средствами банка и ничего за это не платить ему в качестве процента. Таким образом, имея заработную плату, предположим, в 50 000 рублей, почему бы не взять карту с лимитом, возможно, в 30 000 рублей и совершать с нее покупки в течение месяца, а те 30 000 рублей, которые впоследствии необходимо будет положить на карту в конце действия

льготного периода в уплату нашей задолженности, разместить на какой-либо накопительный счет, дебетовую карту с начислением процентов на остаток денежных средств или разместить их на банковский вклад все под те же проценты. Единственный нюанс здесь в том, что не все компании могут принимать при оплате банковские карты, к тому же наличные нужны будут, чтобы сделать какой-либо совместный подарок вместе с друзьями. Это обуславливает необходимость все же иметь определенную сумму денег в виде наличности, однако расчет мы произвели как раз с обособлением суммы в размере 20 000 рублей. Интересные примеры, не так ли? И мы в прибыли, и деньги работают на нужды экономики. Главное в последних примерах – перебороть свой страх иметь задолженность перед кем-то. Иногда, как мы убедились, это имеет свои плюсы в денежном выражении, не говоря уже о возможности пользоваться экономическими благами сейчас, а не потом. Последние два способа – результат собственного анализа финансового рынка, применяя общие знания о принципах функционирования этого рынка. Таким образом, нужно самостоятельно развиваться в данном вопросе, и только тогда будет повышаться ваша финансовая грамотность.

Литература

1. Макроэкономика: учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 560 с.
2. Учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению «Экономика». – М.: Финуниверситет, кафедра «Финансы», 2012. – 147 с.
3. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В.Маркиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 496 с; ил.