**КУРСОВАЯ РАБОТА**

НА ТЕМУ: Принципы и способы эффективной организации личных финансов

Дисциплина: Финансы. Денежное обращение. Кредит

Исполнитель: Исаков А.

Руководитель: Коровина Е.А.

Курск – 2009

**Содержание**

Введение

Глава 1. Финансы: становление и организация

1.1 История становления денег и финансов в России

1.2 Экономическая природа личных финансов

Глава 2. Организация и управление бюджетом

2.1 Личный бюджет как объект управления

2.2 Доходы семейного бюджета: формирование и структура

2.3 Принципы и способы управления расходами

2.4 Формирование финансового образования личности

Глава 3. Личные финансы как инвестиционный потенциал

3.1 Особенности процесса организации и управления личными финансами в России на современном этапе

3.2 Организация финансов домохозяйств: потенциал инвестирования

Заключение

Список литературы

Приложения

**Введение**

Целью работы является составление общего представления о личных финансах, их происхождении, роли в экономике и жизни каждого человека.

При написании курсовой работы я пользовался научной литературой различных авторов, изданными на данную тему книгами, сообщениями средств массовой информации исследованиями ВЦИОМ России.

Работа позволяет рассмотреть поставленный вопрос с разных точек зрения. Так же убедиться в отражении законов экономики на конкретных примерах. Позволяет оценить всю важность научного рассмотрения категории личных финансов, как образовательного предмета.

Для успешного формирования экономики рыночного типа в России. актуальным становится формирование у граждан культуры управления личными финансами, в том числе личного финансового планирования и повышения общего уровня финансовой грамотности. В настоящее время в большинстве экономически развитых стран государство не берет на себя задачу хорошего материального обеспечения старости своих граждан. Даже задача обеспечения себя и своей семьи достаточным для поддержания уровня жизни на качественно высоком уровне лежит в основном только на самих гражданах. Естественно, социальные и другие программы поддержки присутствуют в каждом государстве, но размер гарантированного государством минимального и пенсионного обеспечения, как правило, не может обеспечить достойный уровень жизни и удовлетворение большинства потребностей граждан. Особенно это актуально и для России.

Материальное обеспечение личного текущего положения и старости своей и своей семьи становится одной из наиважнейших потребностей любого гражданина.

Поэтому возникает необходимость в новом мышлении, знаниях и инструментах для удовлетворения этой потребности. В ответ на возникающий спрос в России даже формируется новая профессия – независимые финансовые советники (НФС), которые призваны восполнить недостаток культуры, знаний, навыков и инструментов в области личного финансового планирования. Вот несколько вопросов, которые они затрагивают в своей работе:

• для эффективного управления личными денежными средствами

• для успешной деятельности в мире бизнеса

• для обеспечения интересной и выгодной карьеры

• чтобы иметь возможность принимать осознанные гражданские решения, оказывающие влияние на экономическую политику страны

• для расширения кругозора

Опыт последних десятилетий также свидетельствует о глубоких изменениях в уровне и качестве жизни людей, что связано с начавшейся постиндустриальной перестройкой экономики. Вместе с тем, рост потребностей человека и степени их удовлетворения не только результат, но и важнейший фактор развития современной экономики. Процессы происходящие в экономической и социальной сфере, настоятельно требуют научного рассмотрения и анализа.

Цель работы заключается в раскрытии экономической природы личных финансов, разработке механизма их трансформации в инвестиционные ресурсы реального сектора экономики или источников обогащения.

Указанные цели исследования определили постановку следующих задач работы:

- рассмотреть принципы организации личных финансов и их особенности;

- исследовать личный бюджет, доходную и расходную часть семейного бюджета как источника финансовых ресурсов.

- предложить возможные схемы управления финансовыми ресурсами домашних хозяйств и отдельной личности.

Предметом исследования является организация финансовых ресурсов личности как инвестиционного потенциала, средства материально-денежного обеспечения и дальнейшего управления ими.

Объектом исследования в работе являются личные финансы граждан.

**1. Финансы: становление и организация**

**1.1 История становления денег и финансов в России**

Деньги - это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. Если говорить про 8 чудес света, то, несомненно, это одно из них. В живой природе аналогий не найти. Даже с точки зрения религии возникновении денег можно рассматривать двояко – как благо цивилизации, которое позволило измерить степень благодарности верующих в стоимости и как выдумку сатаны, стремящегося погрузить мир посредством денег в бездну хаоса. Вся структура современной экономики предопределена существованием денег. Деньги породила торговля, а поскольку торговля - одно из самых древних занятий человечества, то в ту же старину уходят корни и денежной системы, хотя устройство её многократно и сильно меняется на протяжении истёкших тысячелетий. Образно сказал о рождении денег выдающийся историк Фернан Бродель: "Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздаётся и лепет денег"[[1]](#footnote-1).

В примитивных обществах преобладал натуральный обмен, или “взаимство”, т.е. один товар обменивался на другой без посредства денег (Т-Т). Акт купли был одновременно и актом продажи. Пропорции устанавливались в зависимости от случайных обстоятельств. Хотя к стихийно-натуральному обмену люди возвращаются и поныне. В международной торговле даже сейчас осуществляются бартерные сделки, где деньги выступают лишь как счетные единицы. При системе взаимных расчетов (клиринг) разница погашается обычно дополнительными товарными поставками.

По мере расширения обмена и с возникновением общественного разделения труда между производителями продуктов в меновых операциях нарастали трудности, некоторые товары приобретали особый статус, начинали играть роль общего эквивалента, причем этот статус устанавливался общим согласием, а не навязывался кем-то извне. У некоторых народов богатство измерялось численностью голов скота и стада пригонялись на рынок для оплаты предполагаемых покупок. Развитие ремесел и особенно плавки металлов несколько упростило дело. Роль посредников в обмене прочно закрепляется за слитками металлов. Первоначально это были медь, бронза, железо. Эти обменные эквиваленты расширяют сферу действия и стабилизируются, превращаясь тем самым в подлинные деньги в современном смысле. Обмен осуществляется уже по формуле Т- Д -Т.

По мере увеличения общественного богатства роль всеобщего эквивалента закрепляется за драгоценными металлами (серебром, золотом), которые в силу своей редкости, высокой ценности при малом объеме, однородности, делимости и прочих полезных качествах были, можно сказать, обречены выполнять роль денежного материала в течении длительного периода человеческой истории.

Изобретение бумажных денег приписывают, конечно, с большей доли условности, древним китайским купцам. В Европе появление бумажных денег связывают обычно с опытом Франции 1716-1720гг. В России эмиссия бумажных денег - ассигнаций впервые началась в 1769г. Переход к бумажно-денежному обращению резко расширил рамки товарного обмена.

Бумажные деньги - банкноты и казначейские билеты - обязательны к приему в качестве платежного средства на территории данного государства. Их стоимость определяется лишь количеством товаров и услуг, которые можно купить на эти деньги. Итак, XX в. ознаменован переходом к обращению бумажных денег и превращением золота и серебра в товар, который можно купить по рыночной цене.

Сегодня деньги диверсифицируются, буквально на глазах множатся их виды. Вслед за чеками и кредитными карточками, появились дебетные карточки и так называемые «электронные деньги».

Важной функцией денег является функция средства накопления, предполагающая образование некоего актива или запаса, оставшихся после продажи товаров и потребления доходов. Деньги выступают здесь в виде отложенного на будущее платежеспособного спроса, покупательной способности. Деньги могут выполнять эту функцию, поскольку наделены “совершенной ликвидностью”, т. е. в любое время готовы исполнить роль платежного средства и, накапливаясь, они не меняют своей номинальной ценности.

Иными словами, деньги резко облегчают перемещение (или обращение) товаров между участниками торговли, и именно поэтому первая роль денег - средство, обеспечивающее обращение товаров на рынке. Деньги служат там универсальным языком, с помощью которого легко договариваются все участники рынка.

Финансы (finance) — это наука о том, каким образом люди управляют расходованием и поступлением дефицитных денежных ресурсов на протяжении определенного периода времени.

Как правило, изучались государственные финансы и финансы предприятий, личные финансы практически не были объектом исследования. Прежде всего уточним определение финансов вообще как родового понятия, рассмотрим их историю и структуру, а затем перейдем к теме и предмету исследования - личным финансам.

Термин «финансы» происходит от латинского слова «finis», означающего «конец», «окончание», «финиш». Сначала термин «finis» применялся в денежных отношениях, возникающих между государством (в лице короля, судей и т.п.) и населением. Он выражал окончательный расчет -завершение денежного платежа. Лица, уплатившие взносы в пользу судьи, короля или различных государственных органов, получали на руки документ, называемый «fine».

Впоследствии от названия этого документа произошел термин «financia», который на латинском языке означал денежный платеж и с XIII века употреблялся в качестве понятия, связанного с системой денежных отношений, созданием денежных ресурсов для выполнения государством своих функций. Деньги выступали материальной основой существования и функционирования финансов.

В XVI веке во Франции латинский термин «financia» превращается во французское слово «finance», означающее «наличность», «доход». В других странах словом «финансы» стали обозначать все государственное хозяйство. В русском языке этот термин, заимствованный из французского языка, сначала отождествлялся с термином «казна». Этот термин использовался для определения совокупности государственных доходов и расходов и постепенно трансформировался в современное понятие «финансы» как система денежных отношений, возникающих при формировании и использовании фондов денежных средств, необходимых государству при выполнении им своих функций.

В свою очередь система государственных финансов России начала формироваться при образовании централизованного государства.

Московский князь Иван III положил начало поместной системе землепользования, определившей развитие финансовых отношений в стране в течение последующих столетий. Был принят важный исторический документ «Судебник», первый общемосковский акт, закрепивший основные структуры государственного управления и финансов. В России в XVII веке начала складываться система финансового управления. Были созданы приказы, имевшие финансовые функции, - Приказ большой казны, Стрелецкий, Ямской, появляется самый ранний прообраз государственного бюджета России «Роспись доходов и расходов»

Первым русским автором работы в области финансов был И. Пересветов, который в эпоху правления Ивана IV выступал за увеличение доходов казны с целью усиления военной мощи государства, за централизацию ресурсов и сокращение расходов на систему местничества.

В конце Северной войны Петр I приступил к реформе государственного аппарата. Финансовые функции осуществляли три коллегии: камер-коллегия, штатс-контор-коллегия, ревизион-коллегия.

Во второй половине XVIII века появились работы в области теории финансов. В 1766 году было издано сочинение А. Поленова «О крепостном состоянии крестьян в России». Здесь впервые применяется термин «налог» и доказывается необходимость имущественного страхования. С образованием в 1802 году министерства финансов термин «финансы» входит как в научный, так и в деловой оборот, и до 1835 г. рассматривается как составная часть политэкономии, но как самостоятельная наука не выделяется.

В 1811г. император Александр I утвердил «Учреждение Министерства финансов», которое определяло власть и обязанности министра по управлению финансовой системой государства, государственными доходами и расходами, отраслями государственного хозяйства. Включенный в «Учреждение...» наказ министру декларировал, в частности, что «все классы народа должны соразмерно состоянию их и выгодам участвовать в удовлетворении государственных потребностей»[[2]](#footnote-2).

Значительную роль в становлении финансов как науки в начале XIX века сыграли работы Н. Мордвинова, который ставил перед собой задачу обеспечения устойчивости государственных доходов. Н. Мордвинов положил принцип частного интереса, выгоды, пользы, являющейся стимулом экономического развития, основой всей теории финансов и государственных доходов, тем самым, по сути, уже тогда обосновал существование личных финансов.

В 1862г. Александр II утвердил «Правила о составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении государственной росписи и финансовых смет министерств и Главных Управлений». Согласно Правилам, все государственные доходы и расходы, за исключением специально определенных, подлежали включению в Государственную роспись. В 1910 году в Петербурге было образовано «Общество финансовых реформ», которое своей главной задачей ставило распространение в России финансовых сведений о государственных, земских и городских доходах и расходах, организации кредита и контроля. Программа «Общества» была направлена на реформирование системы обложения, упорядочение местных финансов, расширение бюджетных и контрольных прав Государственной думы.

Новая страница в истории развития нашей страны началась после Октябрьской революции.

**1.2 Экономическая природа личных финансов**

Для российских ученых-экономистов изучение экономической сущности финансов представляет большой интерес хотя бы уже потому, что еще 10—15 лет назад понятие «финансы» несколько односторонне освещалось в отечественной научной и учебной литературе: детально описывались финансы хозяйствующих субъектов, а финансам населения, их организации, а тем более управлению, не уделялось должного внимания. Вместе с тем, эти проблемы в теоретическом плане до сих пор освещаются недостаточно. За исключением ряда публикаций, посвященных финансам потребительского сектора, в научной литературе отсутствует единство мнений по вопросам содержания понятия личные финансы, а также их организации и управления. Ряд авторов допускает существование финансов населения, в то время как в классических моделях финансовой системы России для финансов граждан не находится места, не говоря уже об их организации.

Приходится учитывать и то обстоятельство, что понятия «человек в экономике», «личные финансы граждан», «личные доходы населения» до недавнего времени стояли в ряду понятий, наиболее подверженных идеологическим наслоениям в еще «советской» науке.

Переориентация общества на новые социальные ценности и понятия, смена приоритетов в экономической жизни, когда акцент делается на развитие рыночных способов хозяйствования, требуют использования таких принципов, форм и методов регулирования финансовых отношений, которые ранее не применялись.

Сложности современного финансового образования населения России обусловлены тем, что традиции финансовой культуры были полностью уничтожены практикой общественного хозяйства вместе с финансовой наукой, получившей ярлык «буржуазной».

Долгое время преобладал критический настрой по отношению к западным «буржуазным, апологетическим» финансовым теориям. Финансы делили, как правило, на две категории: финансы капиталистических стран и финансы стран социализма.

В западных странах в послевоенные годы сформировалась и получила развитие неоклассическая теория финансов, в то же время финансовые отношения Советского Союза развивались в русле классической теории финансов, адаптируемой к централизованному управлению экономикой. Финансы имеют единую ценностную ориентацию, но в каждом отдельном конкретном случае отражают специфику хозяйствующих субъектов разных организационно-правовых форм.

Главной задачей финансов должно быть увеличение финансового потенциала, в том числе потенциала бюджетов всех уровней, товаропроизводителей, домашних хозяйств, а также граждан, способных обеспечить источниками финансирования расширенное воспроизводство страны, самих себя и вовлечение сбережений населения в денежный оборот.

Личные Финансы как это видно на сегодняшнем этапе развития экономики и общества - инструмент экономики. Они являются неотъемлемой частью экономики, помогающей осуществить методы государственного регулирования путем формирования различных фондов денежных средств. Значение финансов в том, что с помощью различных фондов денежных средств формирование доходов на этапах распределения поддерживает определенные пропорции между производством и его потреблением.

Финансы, выражая реально существующие в обществе производственные отношения, имеющие объективный характер и специфическое общественное назначение, выступают в качестве экономической категории.

В сложившейся классической структуре финансов, не изменявшейся десятилетиями, существует раздел, которому стали уделять внимание только в последнее время, - личные финансы, там где субъектами распределительной функции являются государство, юридические и физические лица.

В теоретическом плане работа опирается на ряд концепций, разработанных в области теории финансовых отношений, финансов и сбережений населения, экономической политики государства, денежно-кредитного регулирования, организации и управления финансовыми ресурсами. Это в частности:

- теория диалектических противоречий применительно к сфере финансово-экономических отношений;

- принципы взаимодействия различных экономических факторов, оказывающих влияние на организацию и структуру семейного бюджета и систему финансовых отношений страны в условиях рыночной экономики;

- теория «человеческого капитала»;

- коллективные модели распределения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики[[3]](#footnote-3).

Для того чтобы сформулировать теоретическую модель экономической структуры современного общества, необходимо проанализировать всю совокупность финансовых отношений и институтов, которые ее регулируют.

**Глава 2. Организация и управление бюджетом**

**2.1 Личный бюджет как объект управления**

В данной главе я рассмотрю бюджет, формирующийся индивидуально субъектом для себя, т.к. первый шаг, который мы делаем, выйдя из родительского дома на свободу – это осознание себя как отдельной личности и формирования своего собственного независимого бюджета. Первый заработок, первые самостоятельные покупки и вложения денег начинают формировать нашу личность и влиять на будущий финансовый достаток или его отсутствие. Только пройдя самостоятельные шаги, человек способен осознать свои силы и стремления, степень готовности на те или иные действия, почувствовать силу и власть денег и их жизненную необходимость для жизнеобеспечения и самоутверждения.

Итак, начнем с понятий:

Доход - поток денег или общая сумма денег, поступающая экономическим агентам в виде заработной платы, жалования, ренты, дивидендов, процентов, предпринимательской прибыли в течение определенного периода (за год).

Личный доход - денежный доход работника, складывающийся из заработной платы и дополнительных платежей, включая дивиденды, проценты, ренту, премии, трансферты. (исчисляется до вычета налогов) Различают номинальный доход, исчисленный непосредственно в денежной форме, и реальный доход, исчисленный с учетом покупательной способности денег, определяемой уровнем цен.

Это действительно довольно сложно «правильно» управлять бюджетом, ведь этому никто не научит. Любой бюджет состоит из доходной и расходной статей, но если проанализировать управление ими – как много ваших знакомых, с аналогичным вашему доходу просят взаймы до получки, т.к. потратились? Почему некоторые успешно копят и имеют возможность совершать необходимые покупки, путешествовать, открывать свой бизнес с личного стартового капитала, а другие сводят концы с концами! Ведь личный бюджет по сути аналогичен государственному. В нем также возможны дефицит и профицит, кризисные и доходные периоды, его структура может состоять из огромного количества составляющих статей дохода и расхода. Только один недостаток личного бюджета уменьшает шансы индивидуума на абсолютную победу – невозможность допечатать деньги в случае их отсутствия! Поэтому ошибок личный бюджет нет прощает.

Когда человеку сложно управлять и контролировать свои личные финансы, ему, как правило, сложно контролировать и некоторые другие сферы своей жизни, ведь навыки самодисциплины относятся одновременно и к финансам, и к работе, когда человеку сложно приступить к очень неприятному заданию, и к вопросам личных отношений. Когда важный и нужный разговор откладывается все дальше и дальше. И точно так же как и неприятный разговор, чем дальше вы откладываете решение этого вопроса, тем все более и более глубоко Вы увязываете в трясине под названием «финансовое болото». В открытии системы управления личными финансами важно все – Ваш возраст, Ваши цели, инвестиционная сумма, которой Вы располагаете, Ваш уровень предрасположенности к риску, образование и многое-многое другое.

Вот какие простейшие рекомендации можно встретить в современной литературе и на различных семинарах, посвященных эффективному управлению личным бюджетом:

* Если у Вас есть семья, то финансовый резерв должен быть общим на всю семью.
* Если у Вас есть бизнес, то к нему применим этот принцип – создайте финансовый резерв отдельно для себя и отдельно для бизнеса.
* Оптимальная сумма финансового резерва для человека в возрасте до 30-ти лет – годовой запас денег на депозите в надежном банке.
* Оптимальная сумма финансового резерва для человека в возрасте от 30-ти до 40 лет – трехлетний запас денег на депозите в надежном банке и в ликвидных облигационных фондах.
* Оптимальная сумма финансового резерва для человека в возрасте от 60 лет - пятнадцатилетний запас денег на депозите в надежном банке, в ликвидных облигационных фондах, смешанных фондах и в фондах с гарантией сохранности капитала.

Проанализировав это, напрашивается вопрос – коков должен быть источник дохода, финансовая грамотность и реальная возможность для осуществления в жизнь подобной рекомендации? И многие ли наши знакомые так поступают?

Проводя нить сравнения между экономиками развитых стран и нашей вполне уместно заметить отсутствие у многих россиян подобной возможности по экономическим причинам. Это обусловлено недавно начавшимся реальным ростом экономики и благосостояния населения, после открытия границ между нашей и мировой экономиками, что произвело полную переоценку отношений между людьми как субъектами рыночных отношений и открыло дорогу к бизнесу, первым серьезным накоплениям и повышению качества жизни. Даже суть самой рекомендации подразумевает использование совершено новых средств обеспечения благосостояния, чем те, которыми мы пользовались раньше.

Среди новых стоит отметить: ликвидные облигационные фонды, валюта, ценные бумаги, драгоценные металлы, недвижимость. Все это было абсолютно недоступно для нас еще 20 лет назад.

Многие думают, что люди, имеющие высокий доход, непременно кого-то эксплуатируют. Осознание дохода как компенсации, получаемой за принесенную другим пользы, помогает раскрыть ошибочность этого взгляда. Люди с высоким доходом почти всегда улучшают благосостояние большого количества других людей. Артисты и спортсмены, получающие огромные доходы, добиваются этого благодаря тому, что миллионы людей готовы платить, чтобы увидеть их мастерство. Преуспевающие предприниматели делают свои товары доступными миллионам потребителей. Билл Гейтс, основатель и президент компании Microsoft, занял первую строчку в списке "Четыреста самых богатых людей" в журнале Forbes в результате создания программного продукта, существенно повысившего эффективность и совместимость персональных компьютеров. Миллионы потребителей, никогда не слышавшие о Гейтсе, оказались в выигрыше благодаря их предпринимательским талантам и дешевым товарам и всего этого он добился к 30 годам[[4]](#footnote-4).

Личный доход как объект управления появляется у каждого в разном возрасте и из разных источников. Для кого-то это доход от временной работы на период летних школьных каникул или постоянно получаемые от родителей за хорошие оценки денежные дотации. В любом случае доходом приходиться управлять и это весьма интригующий процесс. В основном он связан, на мой взгляд, с финансовым воспитанием и психологией индивидуума. К сожалению, существующая система образования не дает даже малейшего образования на тему управления личными финансами. Поэтому каждый вырабатывает для себя уникальную стратегию, которая далеко не всегда правильна. Стратегия может опираться на советы родителей, подсказки друзей и знакомых, прочитанные статьи с рекомендациями специалистов и аналитиков, но чаще всего только свой собственный опыт. И как только индивидуум начинает достаточно осознавать себя финансово независимым, и его посещает желание получать хороший финансовый доход, он тут же сталкивается с противоречием, исходящим из него самого. Выразить это противоречие можно в ряде проблем, которые приходиться решать каждому:

1. Страх

2. Цинизм

3. Лень

4. Плохие привычки

5. Высокомерие

В основном именно эти причины начинают тормозить человека изнутри, мешая открыть свой бизнес, перейти на другую работу, добиваться больших результатов и вообще пытаться что-либо изменить в своей жизни. Принятие решения зачастую связано больше с внутренними страхами, чем с реальной необходимостью. Чем, например, объяснить покупку самого дорогого мобильного телефона с первой зарплаты, да еще и взятый в кредит молодым человеком, вместо вложения этих денег в дополнительное образование или накопительный фонд? Явно прослеживается наличие аналогичного телефона у его более состоятельных друзей, желание выделиться, понравиться девушке, ощутить себя важным и значимым. Значит ли это, что большая часть покупок происходит неосознанно, под влиянием бесконтрольных желаний, эмоционально? В основном это так. Этому способствуют внутренние комплексы, зависть, неуверенность в будущем (вы помните примеры скупки спичек и соли пенсионерами в кризисное время), отсутствие необходимой информации и т.д. Слишком многие наши растраты совершаются без особой необходимости, под влиянием неконтролируемых желаний. То есть можно с уверенностью говорить, что структура трат включает в себя эмоционально-нерациональные траты, необходимые и инвестиционные и только финансовая грамотность способна направить их в правильном направлении, для достижения финансового благополучия. Сама структура финансовых трат и доходов будет рассмотрена ниже, на примере семейного бюджета, но стоит подчеркнуть, что азы управления, его основа и самые первые шаги, которые стоят «очень дорого», человек как правило делает сам. Сравнивая начальное и текущее управление доходом с гражданами развитых стран можно точно сказать, что их стратегия абсолютно другая. Они в большей степени нацелены на вложение текущего дохода в проекты, гарантирующие в будущем дополнительный доход, чем текущее потребление. Наверное, это также определяется уровнем дохода и возможностями внутри страны, начальным образованием. Хочется верить, что настоящее поколение, вступающее в управление своими бюджетами, будет способно правильно оценить и спланировать свои вложения, чтобы их горизонты становились с годами прекраснее от открывающихся возможностей.

**2.2 Доходы семейного бюджета: формирование и структура**

Как правило, домохозяйствами называют семьи самого разного состава и любых размеров. На одном полюсе находятся так называемые большие семьи, состоящие из нескольких поколений, живущих под одной крышей и совместно владеющих определенными экономическими ресурсами. Противоположный полюс представлен человеком, который живет один и не является семьей в традиционном смысле. В финансах, однако, такая семья также считается домохозяйством.

Домохозяйствам обычно приходится принимать финансовые решения четырех следующих типов:

• Решения о потреблении и сбережении денежных средств. Какую часть имеющегося богатства семьи можно израсходовать на потребительские нужды, а какую часть текущего дохода следует сохранить для использования в будущем и направить на сбережения?

• Инвестиционные решения. В какие активы следует вложить имеющиеся сбережения?

• Решения о финансировании. Когда и каким образом домохозяйству следует воспользоваться заемными средствами для реализации своих потребительских и инвестиционных замыслов?

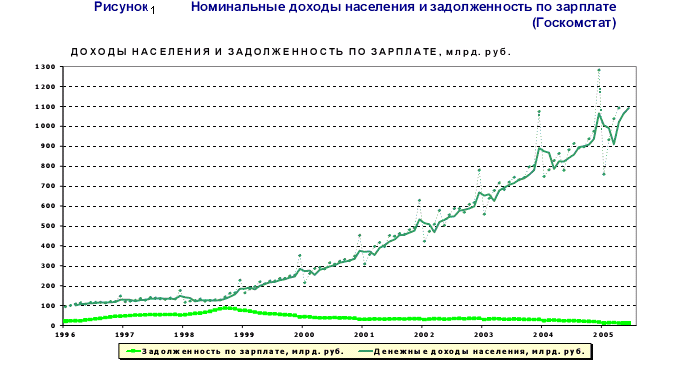
• Решения, связанные с управлением риском. Как и на каких условиях домохозяйствам следует стараться снизить уровень неопределенности финансовой ситуации и когда необходимо повысить степень допустимого риска?

В результате того, что домохозяйства сберегают определенную часть своих доходов для использования ее в будущем, они накапливают общие фонды богатства, которые могут храниться в различных формах. Одни люди предпочитают хранить деньги на банковских счетах, другие вкладывают их в недвижимость или в какой-либо бизнес. Все эти средства имеют общее название — активы. Активы — это все то, что имеет экономическую ценность.

Собственно активы могут складываться из следующих элементов:

* заработная плата
* доход от ренты
* дивиденты
* доход от банковских процентов
* выплаты по социальному страхованию;
* доход от предпринимательской деятельности и т.д.

На рисунке 1 можно увидеть, что последние несколько лет явно дали толчок к появлению денежных активов у населения:



Процесс, в ходе которого домохозяйства принимают решения относительно способа распоряжения накопленными ими сбережениями, носит название личного инвестирования или распределения денежных средств между различными видами активов.

Конечно, на формирование доходов, точнее их уровень и структуру в общей массе прямое влияние оказывают сами субъекты домашних хозяйств: средства, полученные ими от основного и дополнительного заработка, возможность получения ренты и дохода от инвестиционной деятельности, наличие банковских вложений.

Какой же источник дохода является для нас самым значительным? Ответ на этот вопрос также лежит в самих субъектах хозяйств. Одни основную ставку делают на получение постоянной и стабильной зарплаты, другие, как оказалось, часто инвестируют средства в финансовые активы, например в акции или облигации, что в свою очередь может обеспечить их дополнительным источником дохода. Кто-то вкладывает средства в дополнительную недвижимость для получения ренты, а некоторые занимаются предпринимательством. Соответственно и уровень доходов у этих «разных» семей будет различен.

Вот неполный список того, посредством чего личный бюджет может быть дополнительно пополнен:

- Вложения в валюту. Создание своего узкодиверсифицированного портфеля из нескольких видов.

- Банковские вклады.

- Недвижимость. Это особая история. В нашей стране сформировался рынок недвижимости, почти не подверженный техническим коррекциям. Спрос на жилье до сих пор не насыщен и в обозримом будущем удовлетворен не будет. У нас еще не было такой ситуации, чтобы недвижимость резко и надолго падала в цене. Во времена прошлого кризиса, 1998 года, рост цен на жилье затормозился, одновременно стоимость аренды квартир упала, но продолжалось это недолго. Поэтому любая покупка недвижимости (частной или коммерческой) как правило, гарантирует рентный и капитализационный доход.

- Вложения в земельные участки. Рынок земли - это сегмент рынка недвижимости, только заметно от него отличающийся. Можно с оптимизмом сказать, что вложения в землю по справедливой рыночной цене никогда не подводят инвесторов. «Покупайте землю, ее больше не выпускают». Но, это относится только к долгосрочным инвесторам.

- Фондовый рынок - акции. Вложения в акции компаний - традиционное средство для инвестирования свободных средств. российский рынок акций вместе с большими возможностями приумножить, “предлагает” инвесторам и широкие возможности потерять. Тем не менее, оптимисты настаивают на том, что покупки акций отечественных компаний в будущем способны обеспечить значительный прирост капитала.

- Вложения в золото. Ценные металлы, как любой рыночный инструмент, подвержены своим взлетам и падениям, однако тенденция пока положительна.

- Кредитование населения (долговые расписки). Довольно рискованный, но прибыльный вид бизнеса. Его история также стара как торговля, однако, как и торговля – до сих пор живет.

- Вложения в себя. Есть, наконец, такой способ увеличения денег, как вложить их в себя любимого. Потратьтесь на давно запланированный "ристайлинг" зубной полости, пройдите обследование, вылечите нервы, купите абонемент в фитнес-клуб, получите дополнительное образование. Эти вложения хоть и венчурные, но обычно рано или поздно приносят доходы.

Помня про то, что семейный доход складывается в основном из двух половинок, также не надо забывать про факторы, тормозящие получение дохода каждого из членов семьи. Поэтому для многих, кто не обладает достаточной долей предпринимательства или желания и возможности рискнуть, вложив имеющиеся средства в новую нишу, основным доходом будет являться заработная плата по месту работы. Получается, что уровень доходов часто зависит от нашего желания и связанных с этим рисков? Но мы ведь берем на себя ответственность при оформлении ипотеки на жилье? Так, что же мешает нам, например, взять в ипотеку свою пенсию? Чтобы в будущем это вложение оказалось довольно солидным активом! К тому же условия подразумевают, что вы платите проценты не банку, а самому себе.

Представьте, что вам сейчас 40 и вы хотите выйти на пенсию в 50 и получать на пенсии пожизненные 5 тыс. долл. Для этого вам необходимо инвестировать под 12% годовых 3700 долл. ежемесячно.

Или представьте, что вам сейчас 20 и вы хотите выйти на пенсию в 50 и получать на пенсии пожизненные 5 тыс. долл. Для этого вам необходимо инвестировать 250 долл. ежемесячно.

Становится понятно, что желание, умение, возможности и сроки принятия решения имеют значение в формировании доходов.

Вот некоторые безопасные способы эффективного управления финансами в виде направлений:

1. Осуществлять трудовые пенсионные накопления.

Причем существуют разные варианты размещения Вашей трудовой пенсии:

Государственная управляющая компания или дополнительные отчисления в пенсионный фонд. В случае размещения денег в УК вы получаете небольшой, но стабильный доход на уровне 5% годовых. При дополнительных отчислениях государство гарантирует вам большую, по сравнению с аналогичными, ставку выплаты пенсионных средств. Это довольно надежный способ размещения своих трудовых пенсионных накоплений.

2. Защита своих близких с помощью страхования жизни.

3. Банковское целевое накопление.

Конечно, откладывать деньги ежемесячно - блестящая идея. Это один выбор - тот, под которым подписывается большинство людей. Существует ужасная теория, гласящая, что работники достаточно усердно работают, чтобы не быть уволенными, а владельцы лишь платят достаточно, чтобы работники не уволились. Если вы посмотрите, сколько платят людям в большинстве компаний, то убедитесь, что приведенное утверждение не лишено смысла. Вполне закономерно, что большинство работников ни к чему не стремятся. Они делают только то, что их научили делать - гоняться за надежной работой. Большинство работников трудятся за зарплату, фокусируются на том, чтобы побыстрее извлечь какую-то выгоду для себя, но, в конце концов, это для них оборачивается катастрофой.

Хотя откровенно хочется пожелать абсолютно всем гораздо больших высот и их преодоления.

**2.3 Принципы и способы управления расходами**

Если с получением дохода все более или мене понятно, т.к. это жизненно важная необходимость, то с расходами дела обстоят несколько хуже. Вполне уместно вспомнить выражение – «Нет денег проблема, есть деньги снова проблема». Это действительно так. Как только у индивидуума появляются свободные средства в количестве, достаточном для минимального вложения, это вызывает некоторые трудности и именно в отношении разумности трат или вложения этих средств.

С одной стороны довольно легко представить себе структуру трат среднестатистической семьи:

- траты на обеспечение семьи продуктами питания (потребительская корзина, которую субъекты формируют для себя, конечно в основном сформирована их доходами. Однако замечено, что процентном соотношении от общего дохода, более обеспеченные граждане тратя на еду меньшее кол-во денег)

- коммунальные платежи

-дополнительные доходы на обеспечение (завтраки, расходы на транспорт, праздники, предметы мебели и обихода)

- траты на одежду и обувь

- накопления, инвестиции, капиталовложения.

Мы прекрасно понимаем, что недостаток дохода вынуждает нас сокращать расходы по одному или нескольким направлениям. Соответственно откладывая во времени, мы удлиняем путь, который требуется пройти от начала формирования собственного капитала, до стадии, когда он становиться достаточным или теряет свою необходимость в связи с неактуальностью. В период стабильно растущей экономики отчетливо видно, что общий фон состоятельности населения увеличивается довольно приемлемыми темпами:

- повышается качество жизни

- расширяются потребительские корзины

- решаются проблемы с недвижимостью

- многие приобретают автомобили, гаражи, предметы роскоши

- появляется прослойка богатых сограждан

- увеличивается кол-во рабочих мест и оплата труда

- развиваются технологи, удешевляющие факторы производства и стоимость конечной продукции и т.д.

Однако это не представляется столь интересным, как управление личным бюджетом в режиме, когда в экономике наблюдаются рецессии и катаклизмы. Именно в такие моменты жизнь заставляет нас перераспределять существующие расходы, получать дополнительные знания для оптимального планирования бюджета, искать пути сокращения расходов. На эту тему многократно высказывались отечественные и зарубежные авторы и исследователи. В период кризиса быстро размножились публикации с рекомендациями о разумном личном финансовом поведении. Увы, многие из них просто агитки со стороны заинтересованных лиц. В этой роли выступали как представители финансового сообщества, так и государства. Банкиры уговаривают: быстро гасить кредиты, открывать банковские вклады, придерживаться "правильной" стратегии - нести деньги к нам в банк и ни в коем случае их не трогать. Даже если ставка по депозитам в два раза меньше инфляции. "Государственники" рекомендовали не покупать валюту, хранить все в рублях (это при 15% инфляции и неуклонно скользящем вниз рубле). Поэтому всех интересует, как же оставаться финансово-рациональным и прагматичным в ситуации кризиса, да и в обычные времена, т.к. мировая экономика постоянно находиться в движении и развитии.

Рассмотрим основные рекомендации отечественных специалистов на тему управления личными финансами в период кризиса:

Первое. Необходимы силы, терпение и позитивный настрой, а также способность трезво анализировать информацию. Получив любую информацию, анализировать, в чем заинтересован ее источник.

Второе. Целеустремленно думать именно о своих проблемах. Если банковский агитпром призывает вас не создавать трудностей банку, поскольку он "безбашенно" вел бизнес, игнорируйте это и в лучшем случае можете предложить банку заплатить вам за помощь повышением ставки по вкладу. Банк не делился и не будет делиться с вами своей прибылью.

Третье. Не паниковать. Принять ситуацию как точку отсчета и не искать виновных. Люди боятся не столько кризиса, сколько его последствий. Но какими они будут, во многом зависит от наших усилий. Будем помнить -любой кризис конечен.

Четвертое. Для успешного прохождения экономического кризиса полезно провести ревизию собственного опыта переживания любых жизненных кризисов. Попробуйте понять, каких результатов вы хотели бы достичь к окончанию кризиса.

Пятое. Урезать расходы на товары не первой необходимости. Отказаться от неиспользуемых услуг, за которые идет ежемесячная плата. Вообще привести в порядок финансы. Цель - обеспечить бездефицитный бюджет, чтобы не проедать сбережения.

Шестое. Создать собственный "стабилизационный" фонд для непредвиденных расходов, пополняя его по мере возможности. Его размер - от 3 до 6 месячных норм расходов. Лучше всего регулярно откладывать часть средств «на черный день» или пенсию или на что вам больше нравится

Седьмое. Диверсификация вложений. Нужно распределять сбережения между разными "корзинами. Опытные инвесторы вывели золотое правило: найдите свою "точку засыпания"; другими словами, как только вы берете на себя чрезмерные риски, от которых у вас пропадает сон, стоит сменить стратегию.

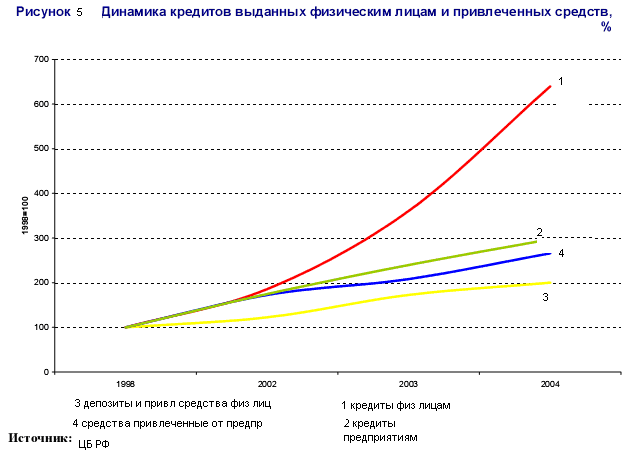
Восьмое. Изучить налоговую "матчасть" - может оказаться, что вам должны возмещать какие-либо налоги, но не делают этого, а вы и не в курсе.

Девятое. Навести порядок с кредитами. Если есть кредит, то изучить: есть ли у банка право в одностороннем порядке изменить процентную ставку. Если есть, то это серьезная причина рассмотреть вопрос о досрочном погашении

Десятое. Диверсифицированные источники дохода. Если у вас несколько "кранов", из которых в вашу чашу благополучия капает наличность и безналичность, то чувствовать себя вы будете гораздо устойчивее.

Одиннадцатое. Разумное потребление. "У меня депрессия, и я хочу сейчас что-то купить - тогда мне станет лучше!" На 80% такие покупки не объективная необходимость, а лишь временная компенсация отрицательных эмоций.

Двенадцатое. Забота о ликвидности. Вкладываясь в недвижимость, предметы длительного пользования, а тем более золото и драгоценности, вы подвергаете себя риску. Особенность любого кризиса - малая предсказуемость событий в среднекраткосрочной перспективе. Зачастую в кризис происходит падение цен на все дорогостоящее, но главное - сильное снижение его ликвидности[[5]](#footnote-5).



Довольно верные советы. Однако способы управления расходами могут быть совсем иными. Это демонстрируют в своих работах многие зарубежные авторы, которые, став миллионерами, опубликовали результаты своих трудов в виде биографий или книг-бестселлеров:

А вот выдержки из книги Роберта Т. Киосаки и Шарон Лечтер «Богатый папа, Бедный папа»:

Вы должны знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы. Если вы хотите быть богаты, это все, что вам следует знать. Это правило № 1. Это - единственное правило. Это может звучать до безобразия просто, но большинство людей ведут финансовую борьбу, потому что они не знают разницу между активом и пассивом.

«Богатые люди приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассив, который считают активом».

Средний класс находится в вечном состоянии финансовой борьбы. Первоначальный доход среднего класса - зарплата, а когда зарплата растет, то и налоги тоже. Доходная часть сокращается, т.к. расходы имеют тенденцию расти с ростом зарплаты. Дело идет к крысиным гонкам. Средний класс видит в своем доме первостепенный актив, не инвестируя в активы, продуцирующие доход[[6]](#footnote-6).

Следующий подход к финансам видит Рей Крок, основатель МакДональдс:

В 1974г. Рей Крок - основатель МакДональдс был приглашен в университет.

Все промолчали, а Рей ещё раз задал вопрос: «Как вы думаете, в каком я бизнесе?» студенты снова засмеялись, но, наконец, один смельчак выкрикнул: «Рей, кто ж не знает, что вы в гамбургеровом бизнесе».

Рей хихикнул. «Я так и думал, что вы это скажете». Выдержав паузу, он быстро сказал: «Дамы и господа, я не в гамбургеровом бизнесе. Мой бизнес - недвижимость».

Кит рассказал, что Рей весьма долго объяснял свою точку зрения. В бизнес-плане. Рей этого не отрицал, первоначальная нацеленность бизнеса была на продажу гамбургеровых франчайзов, но что Рей никогда не упускал из вида - это участок под каждый франчайзинг. Он знал, что недвижимость и ее местоположение крепко связаны между собой, что местоположение недвижимости - наиболее важный фактор в успехе каждого франчайза. В сущности, человек, который покупал франчайз, также платил за землю под франчаизом организации Рея Крока.

МакДональдс сегодня крупнейший в мире владелец недвижимости, № 1, и недвижимость МакДональдс больше по размерам, чем общая недвижимость католической церкви. Сегодня МакДональдс владеет одними из наиболее ценных точек пересечения улиц, владеет углами улиц наиболее выгодными в Америке, равно как и в других частях мира.

Оба автора выражают свою мысль в следующем:

- «Думайте о своём собственном бизнесе». Финансовая борьба часто является результатом того, что люди всю свою жизнь работают на кого-то ещё. Многие люди к пенсии ничего не будут иметь, по этой причине.

Когда ваш денежный поток станет расти, вы можете купить какие-нибудь предметы роскоши. Важно отметить то, что богатые люди покупают их в последнюю очередь, в то время, как бедные и средний класс стремятся приобретать предметы роскоши в первую очередь. Бедные и средний класс часто покупают предметы роскоши:

большие дома, бриллианты, шубы, драгоценности, катера потому, что хотят выглядеть богатыми. Они и выглядят богатыми, тогда как, на самом деле, лишь глубже погружаются в долги по кредитам. Люди, давно имеющие деньги, являющиеся богатыми долгое время, сначала строили свой актив. А затем, доход, генерируемый из графы «актив» приносил им предметы роскоши. Бедные и средний класс покупают предметы роскоши потом, кровью, и их дети поступают также[[7]](#footnote-7).



Надежные средства вложения. Рис 3.

Вот она статистика (Рис. 3), отчетливо показывающая путь развития многих из нас. Подходы заложенные в образовании развитых стран и существующие у нас абсолютно различны. Наши расходы бездумны и необоснованы, их перспектива обречена, путь размыт среди финасовых пирамид и мошенников, а богатство для большей части населения – лишь сны и химеры.

Отчетливо хочется помечтать о будущем полноценном финансовом образовании в России.

**2.4 Формирование финансового образования личности**

Степень разработанности проблемы весьма низка. В настоящей работе использовались результаты исследований, осуществленных в данной области экономистами, в том числе и иностранными. Решение поставленной задачи невозможно без применения соответствующего теоретического арсенала знаний, находящихся в распоряжении современной экономической науки. Одновременно должны быть учтены особенности предшествующего развития и современного состояния финансовой системы государства, сложившихся финансовых отношений в экономике страны.

Следует иметь в виду, что существует много исследований по темам, вплотную примыкающим к рассматриваемой: посвященных финансам домохозяйств, финансам населения, финансам граждан и семьи, отношениям собственности и хозяйствования, экономическим интересам, социальной сфере, доходам населения, семейному бюджету, а также финансовому менеджменту, маркетингу, организации и управлению в сфере финансов. Проблемы управления личными финансами, оптимизации структуры семейного бюджета изучались И. Балабановым, Д. Черновым.

Вопросы финансов частного потребительского сектора, их организации и управления можно разделить на следующие группы: личные финансы, семейные финансы, финансы домохозяйств. По данным вопросам были опубликованы работы ряда авторов. В теоретическом и методологическом плане исследователи опираются на ряд концепций, разработанных в области теории финансовых отношений, финансов и сбережений населения, экономической политики государства, денежно-кредитного регулирования, организации и управления финансовыми ресурсами. Это в частности:

- теория диалектических противоречий применительно к сфере финансово-экономических отношений;

- принципы взаимодействия различных экономических факторов, оказывающих влияние на организацию и структуру семейного бюджета и систему финансовых отношений страны в условиях рыночной экономики;

- теория «человеческого капитала»;

- принципы, методы и формы организации финансов на всех уровнях экономики;

- коллективные модели распределения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.

Зачастую используются официальные статистические данные государственных органов РФ, информация из специализированных периодических изданий. Фактологическую базу исследования составили также результаты исследований в области финансов и макроэкономической политики России, которые осуществлены на данный момент российскими учеными-экономистами.

Научная новизна заключается в следующих положениях:

1. необходимость разработки основных принципов организации личных финансов и управления ими, связь личных финансов с финансами хозяйствующих субъектов;

2. на основании анализа доходов и расходов семейного бюджета изучение альтернативных вариантов управления финансовыми ресурсами личности в современных условиях;

3. личные финансы рассматриваются в концепции диалектических противоречий;

4. требуется определение понятия «личные финансы» как экономической категории, обоснование их существование как базового системообразующего элемента системы финансовых отношений.

Теоретическая значимость подобного исследования заключается в разработке теоретической модели финансовой системы России и разработке основных принципов организации и управления личными финансами как инвестиционного ресурса в реальный сектор экономики.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования материалов исследования для организации семейного бюджета и управления им, с целью привлечения свободных денежных средств граждан как инвестиционного ресурса в промышленность страны.

Одним из важных практических результатов исследования можно считать возможность использования полученных материалов для реформирования курса «Финансы» в вузах и средних учебных заведениях, в преподавании спецкурсов.

**Глава 3. Личные финансы как инвестиционный потенциал**

**3.1 Особенности процесса организации и управления личными финансами в России на современном этапе**

Возникновение и развитие нового вида финансовых отношений в период реформ и создание экономики нового типа было бы невозможно без ее переориентации на всестороннее развитие человеческого фактора, образования и культуры людей, их творческих возможностей и стимулов. Вложения ресурсов в развитие человеческого капитала становятся самыми необходимыми и самыми эффективными с той лишь разницей, что их экономический эффект обнаруживается не сразу, а с некоторым опозданием.

В сложной экономической обстановке, когда общественное производство все в меньшей степени оказывается способным удовлетворить жизненные потребности населения, одним из основных направлений адаптации граждан к сложившейся ситуации становятся активизация и интенсификация воспроизводства индивида в границах домашних хозяйств. В развитых странах финансы домашних хозяйств уже много лет рассматриваются как важная часть национальной финансовой системы, как крупнейший экономический субъект государства. Последнее, представляет интересы всего населения и учитывается во всех процессах макрорегулирования и статистической отчетности.

Актуальность темы определяется тем, что в конце XX века в экономике России произошло изменение приоритетов в сторону финансов потребительского сектора, что в научном плане оформилось в неоклассическую теорию финансов, делающую упор на финансы населения. Проведение рыночных реформ в России привело к пересмотру ряда важнейших теоретических положений российской финансовой науки, которые еще не нашли полного отражения в учебной литературе. Это обуславливает необходимость корректировки методологии в области финансовой теории и выработки на этой основе общих принципов построения финансовых отношений и экономического поведения хозяйствующих субъектов различных форм собственности, а также институтов потребительского сектора[[8]](#footnote-8).

В процессе перехода к рынку изменилась сама структура инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики. Существенно снизилась доля государственных централизованных инвестиционных ресурсов, а также объем ресурсов, привлеченных по каналам банковского кредитования. Как следствие, государственная политика в области финансов трансформировалась в политику привлечения личных финансов в инвестиционные процессы. При этом делались не совсем последовательные и удачные попытки направить финансовые ресурсы населения в реальные секторы экономики. Примером непоследовательности данной политики можно считать появление всевозможных финансовых пирамид. Необходимо отметить, что изменилось содержание дисциплины «Финансы», преподаваемой в учебных заведениях. Если ранее она трактовалась обычно как государственные финансы, то сегодня в изучение ее предмета входят местные финансы, финансы предприятий, финансы домохозяйств и др.

Несмотря на то, что термины «финансы домашнего хозяйства», «семейные финансы», «личные финансы» все более широко используются в научной литературе и статистических материалах, их место и значение в финансовой системе государства и в жизни населения осознаются пока еще недостаточно четко, неоднозначно и требуют пояснения. До недавнего времени финансы характеризовались перекосом в сторону «обезличивания», попытками рассмотрения экономических, финансовых отношений в обществе минуя носителей этих отношений - людей. Человек при этом рассматривался скорее не как экономический субъект - основа экономики, обладающий волей, принимающий конкретные хозяйственные решения, а как пассивный носитель той или иной социальной роли. Только сравнительно недавно, с конца 90-х годов, в нашей стране появляются публикации, посвященные личным финансам граждан, в которых человек рассматривается как активный элемент экономической системы. Во многом это связано с началом экономических преобразований, происходящих в России, и пониманием возрастающей роли личных финансов в экономике страны.

В условиях постиндустриальных перемен в прежнюю формулу влияния социальных процессов на экономику не вмещается роль человеческого фактора, который превращается в главный источник и импульс экономического развития.

Конечной целью любого производства на уровне как отдельного человека, так и общества в целом, является удовлетворение потребностей, т.е. реализация экономических интересов хозяйствующих субъектов различных форм собственности.

В современном обществе единственный способ удовлетворения потребностей населения - это труд, его организация и участие факторов, принадлежащих человеку на правах собственности в общественном хозяйстве, в формировании собственного, независимого личного бюджета и личных финансов. Подобный подход позволит создать основу для теоретического обоснования и последующей практической реализации общих принципов организации личных финансов и управления ими в финансовой системе государства.

Экономические интересы иногда отождествляются с потребностями, но интерес не тождествен потребностям. Потребности объективны и возникают помимо воли и сознания человека под воздействием средств жизнедеятельности, интересы же осознаются человеком.

**3.2 Организация финансов домохозяйств: потенциал инвестирования**

На первый взгляд может показаться, что рост личных доходов населения сужает инвестиционную базу. На самом деле связь между потреблением и инвестициями является более сложной. В условиях глубокого спада производства, резкого сокращения объема инвестиций стимулировать инвестиционный процесс можно только увеличивая конечный спрос, состоящий из потребительского спроса и инвестиционного спроса. Между ростом объема продаж, а, следовательно, и потреблением населения и увеличением инвестиций прослеживается взаимосвязь. На это указывал Дж. Кейнс. Он писал, что "имеется достаточно оснований для одновременных действий в двух направлениях - и увеличения инвестиций, и увеличения потребления".

В отличие от неоклассиков Дж. Кейнс исходил из того, что решение всех жизненно важных проблем рыночной экономики следует искать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне спроса, обеспечивающего реализацию этих ресурсов. Он на первый план поставил проблему формирования эффективного спроса. Если вся прежняя политическая экономия доказала, что основой роста экономики является бережливость, воздержание от потребления, накопление сбережений, то Дж. Кейнс сделал упор на то, что "бережливость не может существовать без предприимчивости", что "как только бережливость опережает предприимчивость, она положительно мешает оживлению последней и создает благодаря своему вредному влиянию на прибыль порочный круг". В теории воспроизводства Кейнса центральное место занимает концепция эффективного спроса, который складывается из потребительского и инвестиционного компонентов.

В своей трактовке эффективного спроса Дж. Кейнс отошел от методологического индивидуализма, отвергая односторонний взгляд на экономику и рассматривая её как органическое единство. Такой подход, как мне представляется, имеет принципиальное значение для решения сложных проблем инвестиционной сферы в российской экономике. За более чем семилетний период проведенных реформ были времена, когда резко снижалась инфляция, процентные ставки, доходность на фондовом рынке, но притока инвестиций в реальный сектор экономики не было, не наблюдалось оживления инвестиционного процесса. На мой взгляд, основной причиной такого положения является снижение уровня зарплатоемкости и потребления населения.

Когда речь идет об инвестиционном процессе, то чаще всего обращается внимание на инвестиции, их источники, но не учитывать их связь с конечными результатами этого процесса - с потреблением, его динамикой, социальным развитием общества. Эта односторонность подхода нашла свое отчетливое подтверждение в выборе весьма жесткого способа экономических и общественных преобразований в России, сведенного к голой экономизации и капитализации.

К сожалению, рыночные преобразования в России с самого начала их осуществления были ориентированы на достижение целей экономического роста за счет факторов снижения жизненного уровня и социального развития общества.

Социально-трудовая сфера отношений оказалась наименее реформированной частью российской экономики. В результате приватизации государственных предприятий федеральная и региональная власть потеряла инструменты управления и контроля за экономико-социальной ситуацией на приватизированных предприятиях.

В связи с резким ослаблением социальной составляющей экономических реформ произошло резкое снижение личных доходов большой части населения, сокращение их покупательского спроса. В 1986 г. по данным ЦСУ СССР, денежные фонды рабочих и служащих страны составляли 38% ВНП. С учетом выплат и льгот из общественных фондов потребления общий объем доходов населения достигал более 54% ВНП.

После 1991г. структура доходов подверглась усиленной деформации. Прежде всего произошло падение доходов лиц наемного труда с 49% в 1990 г. до 18 - 20% ВНП в 1998 г. В результате этого уменьшился в 2 с лишним раза внутренний спрос и соответственно внутренний рынок. В свою очередь это обернулось двукратным сокращением производства и десятикратным сокращением капиталовложений. Для сравнения отметим, что оплата труда, которая формирует платежеспособный спрос массового потребления, в США доведена до 60% ВВП и в ближайшие пять лет предполагается её увеличить до 70%.

Сегодня можно однозначно отметить прямую связь между потребительскими расходами населения США и огромными успехами экономики страны. Потребительские расходы растут самыми быстрыми темпами за последние 11 лет. В среднем они возрастали на 7% в год. На покупку товаров и услуг американцы быстро тратят свои сбережения. Банковские активы сокращаются на 30,9 млрд дол. в год. Потребительский бум стимулируется ростом доходов, которые увеличиваются теми же темпами, что и расходы. Зарплата только в частном секторе возрастает почти на 9 млрд дол. в год. И все это происходит при очень низкой безработице и почти отсутствующей инфляции. Причем стабильный рост американского ВВП продолжается уже который год[[9]](#footnote-9).

Совсем иное положение в российской экономике. В течение всего периода рыночной трансформации потребительские расходы сокращаются, что не стимулирует инвестиционный процесс и экономический рост. Сохранялась тенденция к уменьшению номинальной начисленной среднемесячной зарплаты. В ходе различных преобразований российской экономики рыночный механизм потерял два основных кейнсианских двигателя эффективного спроса - потребительский спрос и инвестиционный спрос. Заставить работать эти двигатели можно только повысив оплату труда и на этой основе потребительские расходы. Нынешний низкий уровень доходов основной массы населения является главным сдерживающим фактором инвестиций и тем более оживления инвестиционного процесса.

Опережающие темпы сокращения инвестиций по сравнению с потребительскими расходами населения обусловливают специфику перехода от централизованно управляемой экономики к рыночной. В рамках планового хозяйства существовало ресурсное ограничение. С переходом к рынку оно было дополнено спросовым ограничением.

С либерализацией цен происходит резкое изменение ценовых пропорций. На первых этапах перехода к рынку рост цен не сопровождается увеличением выпуска продукции ввиду сохранения жестких ресурсных ограничений. Причем в тех отраслях, в которых спрос и предложение товаров были накануне рыночных преобразований разбалансированы в большей степени, неравномерность изменения ценовых пропорций была сильнее, и спад производства и инвестиционного процесса оказался более глубоким.

Спад производства, угасание инвестиционного процесса во многом связаны с адаптацией предприятий к резким колебаниям цен. Сталкиваясь с жестким спросовым ограничением, предприятия при низких ценах сокращают выпуск продукции. Но и при высоких ценах они не всегда способны увеличить выпуск продукции, так как ресурсные ограничения жестче спросовых. Иначе говоря, переход от ресурсных ограничений к спросовым ограничениям затянулся надолго. Преодоление этого недостатка требует перераспределения ресурсов из отраслей с низкими ценами в отрасли с высокими ценами.

Не отрицая значимость взаимосвязи цен и спроса, все же следует ещё раз подчеркнуть необходимость реформы доходов населения, без которой вряд ли можно решить проблему активизации инвестиционного процесса.

В социально-экономической ситуации, в которой оказалась наша страна, реформирование доходов населения - это не второстепенная, а кардинальная проблема. Формирование социально ориентированной рыночной экономики, цивилизованного рынка предполагает реализацию общемировых тенденций, которые достаточно отчетливо проявились в странах с развитой рыночной экономикой.

С учетом этих тенденций необходимо существенно повысить уровень заработной платы, тем более что для этого имеются достаточные экономические основания. В России на 1 дол. заработной платы среднестатистический работник производит примерно в 3 раза больше конечной продукции, чем аналогичный работник в США. Об этом можно судить по данным таблицы.

Сравнительная оценка производительности и зарплатоотдачи по ВВП (по параметру покупательной способности национальной валюты за 1994 г.)[[10]](#footnote-10)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы | Страны | Часовая производительность по ВВП, доля | Часовая заработная плата | ВВП на 1 долю зарплаты |
| I | США | 27,0 | 16,4 | 1,7 |
|  | Великобритания | 22,0 | 13,8 | 1,6 |
|  | Германия | 27,7 | 22,7 | 1,2 |
| II | Турция | 10,3 | 2,6 | 4,0 |
|  | Чили | 9,7 | 4,3 | 2,3 |
| III | Венгрия | 8,8 | 2,7 | 3,3 |
|  | Россия | 7,6 | 1,7 | 4,6 |

ООН давно признала, что часовая заработная плата ниже 3 дол. является предельной. Зарплата российского работника намного ниже этого поро-гового участия. За годы экономических реформ это положение не улучшилось. Диспропорция между низкой оплатой труда по отношению к нашей относительно низкой производительности труда не была ликвидирована, она только увеличилась.

Сегодня повышение заработной платы приобретает значение исходного условия роста производства и инвестиций. Реальным источником средств для решения этой задачи является восстановление социального статуса труда как основного источника личных доходов, резкого сокращения распределения по собственности и чрезмерной дифференциации доходов.

Ликвидация диспропорции между оплатой и производительностью труда путем доведения доли средней заработной платы в приросте производительности хотя бы до уровня восточноевропейских стран (то есть с 20-22 до 32-35%) является сегодня одной из основных задач экономической политики.

Реальный источник быстрой мобилизации ресурсов для пресечения опасной социальной поляризации - перераспределение совокупного личного дохода за счет прогрессивного обложения высокодоходных групп и трансфертов малоимущим. Необходимость экстренных мер по улучшению условий жизни беднейшего населения и полезность прогрессивного перераспределения доходов физических лиц (не требующего утяжеления налогового пресса на производство) признаются практически всеми. Однако конкретные предложения в этой области обычно замалчиваются. Тем не менее можно оценить перспективность предлагаемой меры.

Как показывают исследования доктора экономических наук Ю. Сухотина (ЦЭМИ РАН), перераспределение всего 13% регистрируемого статистикой СЛД позволило бы в 1.5 раза поднять благосостояние 60% населения путем удержания менее 24% дохода высокообеспеченных слоев и, ниже которой сейчас находится до 40% населения. Таким образом, решение проблемы повышения уровня доходов беднейших групп отчасти может быть обеспечено за счет совершенствования налоговой системы.

Правомерна и более общая постановка вопроса - о необходимости пересмотра налоговой системы в направлении адекватного отражения в ней вклада основных факторов производства в ВВП. Ныне основной упор в системе налогообложения делается на труд, точнее - на фонд оплаты труда. Между тем у нас самый существенный вклад в ВВП вносит не труд и даже не капитал, а природно-ресурсная рента.

Если для получения 100 грамм хлеба россиянину необходимо затратить 52 минуты и 42 секунды, 1 кг картофеля - 23 минуты и 42 секунды, а 1 кг мяса - даже 3 часа 57 секунд, то, чтобы заработать на 1 куболитр газа, требуется всего 1 минута и 19 секунд.

Совершенно нормально желать чего-то лучшего, более красивого, более веселого или возбуждающего. И так люди, чтобы удовлетворять свои желания, идут зарабатывать деньги. Они желают иметь деньги ради той радости, которую на них можно купить. Но радость, приносимая деньгами, часто мала, и людям нужно еще больше денег для большей радости, больших удовольствий, большего комфорта, большей безопасности. И люди работают и работают, считая, что деньги успокоят их души, терзаемые и разрываемые страхом и желанием. Но деньги не могут сделать этого.

И возникает такая страшная пропасть между богатыми и бедными, что может разразиться хаос, и еще одна великая цивилизация может развалиться. Все великие цивилизации так исчезали, когда пропасть между имущими и неимущими была слишком глубокая.

**Заключение**

Люди отличаются своими способностями, навыками, возможностями, пристрастиями, отношением к риску, степенью удачливости. Эти различия, влияя на ценность товаров и услуг, которые они предлагают другим людям, отражаются на их личных доходах.

В рыночной экономике доход - это компенсация за услуги, оказанные другим членам общества.

Люди, имеющие высокие доходы, предоставляют много товаров и услуг, которые ценятся другими, иначе никто не захотел бы столько платить им. Отсюда мораль рынка: если Вы хотите получать высокий доход, Вам следует понять, в каком качестве Вы могли бы быть наиболее полезны другим. И наоборот: если Вы не способны или не хотите приносить пользу окружающим, то и доход Ваш окажется невысоким.

Эта прямая зависимость между полезностью для других и получением дохода дает каждому мощный стимул к приобретению навыков и развитию тех талантов, которые наиболее высоко ценятся окружающими. Студенты проводят долгие часы за учебниками, испытывают стрессы и тратят деньги только для того, чтобы стать докторами, химиками или инженерами. Некоторые приобретают навыки и опыт, которые помогают им стать квалифицированными электриками или программистами. Кто-то вкладывает деньги в собственное дело.

Почему люди поступают именно так, а не иначе? На их решение, несомненно, влияют многие факторы. Кто-то, возможно, руководствуется горячим желанием улучшить мир, в котором мы живем. Однако очень важно, что и те, чей главный мотив - заработать деньги, тоже прикладывают усилия для получения квалификации и занятия делом, в котором общество нуждается.

Нет универсального рецепта, как спасти и приумножить свой капитал. Каждый способ не плох и не хорош. Важна система. Надо помнить основные принципы разумного инвестора: вложения должны быть диверсифицированы, ликвидны и сделаны без заемных средств. Другими словами - не кладите все яйца в одну корзину, покупайте то, что сможете продать, и не влезайте в долги - на этих трех китах стоят финансовые достижения любого, в том числе непрофессионального инвестора. Удачи вам, и пусть ваши активы преумножаются!

**Список литературы**

1. Боди З., Мертон Р. Финансы: Учебное пособие.- ВИЛЬЯМС, 20072
2. Бодо Шефер, «Путь к финансовой независимости или Первый миллион за семь лет», Санкт-Петербург, 2002
3. Григорьев М.Н. Маркетинг. – Москва, Гардарики, 2006.
4. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. - СПб.: Питер, 2001.
5. Кийосаки Роберт. Т., Лектер Шэрон Л. Богатый папа, бедный папа, - Поппури, 2009.
6. Клейсон Джордж С. “Самый богатый человек в Вавилоне: Секреты денег, известные избранным”. - Рипол Классик, 2005.
7. Ковалев В.В. Финансы,- ТК Велби. 2008.
8. Кочетков А.В. Управление личными финансами.- М.:ПЕР СЭ, 2008.
9. Лапуста М, Скамай Л. Финансы организаций (предприятий). Инфра-М. 2008
10. Купцов М.М. Финансы, - РИОР. 2008
11. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.
12. Макаров С. Личный бюджет. Деньги под контролем. - Издательство "Питер", 2008.
13. Макконнелл К., Брю С. Экономикс – М.1992
14. Прокудов А. Личные финансы. Секреты управления. – Москва, 2007.
15. Савенок В. Личные финансы. Самоучитель. – «Питер», 2009.
16. Смит А. Суперденьги: Поучительная история об инвестировании и рыночных пузырях - Альпина Паблишерз. 2009.
17. Хейл Тим. Разумное инвестирование. Простые решения, дающие лучшие результаты, - Волтерс Клувер, 2009 г.
18. Чиненов М.В. Инвестиции. 2-е изд., перераб. и доп., - КноРус. 2009.
19. Шевцова С. Финансовый рынок за полчаса. Как создать и приумножить свой капитал. – «Питер», 2008
20. http://www.gks.ru/

20. inform@wciom.com

1. Купцов М.М. Финансы. - РИОР. 2008 [↑](#footnote-ref-1)
2. Пушкарева В. М. Развитие финансовой науки в России (1861 - 1917 гг.) // Финансы. - 2002. - № 7. - с. 15 - 17. [↑](#footnote-ref-2)
3. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. - СПб.: Питер, 2001. [↑](#footnote-ref-3)
4. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. - СПб.: Питер, 2001. [↑](#footnote-ref-4)
5. Клейсон Джордж С. “Самый богатый человек в Вавилоне: Секреты денег, известные избранным”. - Рипол Классик, 2005. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кийосаки Роберт. Т., Лектер Шэрон Л. Богатый папа, бедный папа, - Поппури, 2009. [↑](#footnote-ref-6)
7. Бодо Шефер, «Путь к финансовой независимости или Первый миллион за семь лет», Санкт-Петербург, 2002 [↑](#footnote-ref-7)
8. Лапуста М, Скамай Л. Финансы организаций (предприятий). Инфра-М. 2008 [↑](#footnote-ref-8)
9. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. - СПб.: Питер, 2001. [↑](#footnote-ref-9)
10. Экономическая наука и развитие России. //Вестник Российской академии наук, 1999, том 69, №8 С. 732 [↑](#footnote-ref-10)