

Страховые нелепости	6 ▶
Если вы недосчитались...	7 ▶
«Бум бумажный»	8 ▶
Экономия будет...	8 ▶

# Финансовая грамотность

Выпуск №12

Вести Губернии

1 октября 2011 года

«Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему»

ГОРАЦИЙ

## Экономить стыдно?

Вы когда-нибудь стеснялись своей работы? А попали в такую ситуацию: вы заходите в какой-нибудь магазин или небольшое кафе, встречаете там своего друга в форме продавца или официанта, хотите с ним поздороваться, а он отводит глаза. Ему стыдно. Стыдно от того, кем он работает

Иногда же это собственная работа вызывает у людей чувство стыда? Еще Владимир Маяковский писал: «Книгу переверосшив, намотай себе на ус: все работы хороши, выбирай на вкус!» Но со времен поэта в желтой кофте многое изменилось. За годы бурных девяностых, пересмотрев кучу западных сериалов и наслушавшись историй про воротил бизнеса, звезд экрана и топ-моделей, мы начали думать, что работать «столяром и плотником» стыдно, неприлично, позорно и вообще «нет такой профессии». А чтоб нас занесло в сферу обслуживания – Боже упаси! Все, абсолютно все должны работать на престижных работах, в престижных офисах, за престижным столом и в престижном костюме. А носить фарук и вытирать крошки со стола – это моветон.

В погоне за престижной работой многие вообще остаются без работы. Потому что косметику распространять мы не пойдем, нам бы обязательно чтоб красиво было, интересно, а еще лучше, чтобы ничего не делать и деньги за это получать. Вот это действительно престиж! Но по большому счету престиж – это когда человек деньги зарабатывает, а не ходит по соседям 200 рублей на месяц занимать. А уж на какой работе человек эти деньги заработал, неважно. Стыдно не когда ты кофе людям разносишь, а когда ты этот кофе позволить себе не можешь, потому что ждешь, когда тебя какой-нибудь знакомый устроит в какую-нибудь фирму. Стыдно – это когда человек не работает, имея на то все возможности. Это говорит о его финансовой безграмотности, о том, что он в жизни надеется не на собственные силы, а на фарт, удачу, помощь извне.

Мы вообще периодически стесняемся вести себя как финансово грамотные люди. Никто же не станет пересчитывать мелочь в магазине, которую вам дали на сдачу. Мало кто будет выключать свет, выходя из комнаты, и смотреть на то, сколько потребляет энергии тот или иной прибор. Такое поведение вызывает у нас подозрение: человек каждую копейку считает, значит, он либо очень беден, либо очень жаден.

Иногда мы думаем, что финансовая грамотность для тех, у кого проблемы с деньгами. Мы стремимся производить впечатление финансово состоятельных людей и для этого не забираем сдачу, если она железная, покупаем какой-нибудь суперхолодильник, который съедает столько энергии, сколько мы просто не в состоянии оплатить. Но вся эта показуха никому не нужна. Можно сколько угодно разбрасывать деньгами, но при этом еле-еле сводить концы с концами. Важнее демонстрировать не свою финансовую состоятельность, а свою финансовую грамотность. Человек, у которого есть четкий план в жизни, который прекрасно понимает, где и как он сможет заработать деньги и когда он сможет себе позволить купить что-нибудь дорогое, производит более благоприятное впечатление, чем тот, кто покупает дорогие духи, но питается одним анакомом.

Не нужно стесняться того, что ты умеешь не только тратить деньги, но и экономить. Чем грамотнее ты подходишь к организации своей финансовой жизни, тем скорее ты действительно сможешь позволить себе иногда забывать об анакомом.

Редакция газеты «Вести Губернии»

## Сверим позиции

# Решая проблемы мирового масштаба

Именно так можно кратко охарактеризовать усилия Волгоградского региона в повышении финансовой грамотности населения (и развитии финансового образования), учитывая масштабность и сложность многопланового процесса, в который он активно включился с начала текущего года

Современный, стремительно развивающийся мир не оставляет шансов на успех тому, кто надеется попасть в завтра со старым багажом знаний. Опыт мировых кризисов – яркое тому подтверждение. Возросшая роль финансов, их подавляющее влияние на успешное развитие стран и благосостояние народов, в них проживающих, породили острую необходимость развития финансового образования.

Решением этой проблемы уже давно и безуспешно заняты в развитых странах, где благополучие поставлено в прямую зависимость от финансовой грамотности населения и надежности защиты его прав как потребителя финансовых услуг. Пришло время включаться в этот процесс и активно развивающимся странам. Главным и наиболее активным участником этой миссии является Международный банк реконструкции и развития (МБРР).



В проекте «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», разработанном Министерством финансов РФ при финансовой и экспертной поддержке МБРР, задействованы три региона нашей страны. Волгоградская область в их числе.

Перспективы реализации на территории Волгоградской области программы повышения финансовой грамотности населения, точки взаимодействия, интеллектуальная и финансовая поддержка – все это стало предметом об-

суждения участников программы с представителями миссии банка в ходе их двухдневного визита 26-27 сентября в наш регион. Руководитель проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» Зоран Анусич (Zoran Anusic, Хорватия) отметил, что пробелы в финансовом просвещении населения – проблема не только России, но и многих экономически развитых государств. Положительно, что в России реализация этого инновационного проекта проходит под эгидой государства при активной поддержке со стороны правитель-

ства. Финансовое просвещение, по мнению международных экспертов, одновременно дополняя друг друга, должно развиваться в двух плоскостях – федеральной и региональной. Поэтому визит в Волгоградскую область миссии Всемирного банка придает этому проекту особое значение. Одна из задач экспертов – не только ознакомиться с наработанным на пилотных площадках опытом, но и оценить перспективы его тиражирования в масштабах всей страны в рамках национальной программы.

Окончание на стр. 6

## Ведения

Иногда ситуация складывается таким образом, что устроиться на постоянную работу просто не представляется возможным. Декретный отпуск, дневное обучение, проблемы со здоровьем или просто отсутствие интересующих вакансий на рынке труда – все это наталкивает на мысли о работе со свободным графиком – сетевом маркетинге

### Какие цели?

Слава за сетевым маркетингом (или MLM – многоуровневым маркетингом) закрепилась недоброй – многие считают подобный вид заработка мошенничеством. Но так ли это? И стоит ли выбирать сетевой маркетинг как вид дополнительного заработка?

Мировой опыт показывает, что в США, например, более половины товаров и услуг продается через систему сетевого маркетинга. К распространению посредством сетевых продаж прибегают крупные концерны с мировым именем, например, такие как «Coca Cola».

Основной принцип, по которому строится любая сетевая компания, – это продвижение товара путем личных рекомендаций. То есть продавец должен не только осветить все выгодные стороны продукции, но и вовлечь покупателя в процесс дальнейших продаж. Доход дистрибьютора (продавца) напрямую зависит от его активности – за каждого привлеченного клиента он получает от фирмы бонусы, вследствие чего сетевая пирамида и начинает расти.

Главное, что необходимо понять, если вы решили заняться сетевыми продажами, – это то, что именно

# Сети маркетинга, или Как получать дополнительный доход



вы хотите получить от данного вида деятельности. Подумайте, чем привлекает вас эта работа: нужен дополнительный заработок, карманные расходы, общение с новыми людьми. И не забывайте, что топ-менеджмент заинтересован в постоянном притоке новых клиентов.

### На практике

Большинство сетевых фирм работает по следующей схеме: новичку предлагают купить стартовый набор продукции, выдают обучающую литературу (или диски) и обязывают прослушать курс лекций, или так называемых «школ», на которых рассказывают об истории

компании, тактике работы и «воспитывают лидеров».

В сетевых компаниях действительно сильна идеологическая сторона. Человек становится уверенным в себе, его заставляют поверить в собственные силы, что, кстати, довольно сложно назвать минусом. Также в подобных видах деятельности силен культ личности – чаще всего личности основателя компании, который уже добился успеха. Поэтому подумайте, сможете ли вы работать как последователь кого-то.

Не стоит думать, что сетевой бизнес – это прибыль совершенно без усилий. Это работа, причем работа подчас более сложная, нежели привычный восьмичасовой график, – ведь здесь все основано на интеллектуальном труде. И на вас лежит большая ответственность: если что-то не получается, за вас никто ничего делать не будет.

В отличие от России западные школы сетевого маркетинга дают своим ученикам четкие ориентиры и цели, достаточно жестко отсеивая на первоначальных ступенях тех, кто не умеет продавать. Ведь главная ценность дистрибьютора заключается в его умении приносить компании прибыль. Поэтому, если вы действительно решили построить свою карьеру в сетевой компании, помните: чтобы стать сетевой Маргарет Тэтчер, понадобится долгий и упорный труд.

Окончание на стр. 7



Сверим позиции

Начало на стр. 5

В Волгоградской области, как отметил губернатор Анатолий Бровко, созданы все условия для апробации механизмов финансового просвещения граждан, выработана единая информационная политика в области финансовой грамотности, проводятся научно-практические конференции, обучающие семинары. Действующая программа охватывает разные целевые аудитории, начиная от школьников и студентов и заканчивая взрослым населением. Не забыты субъекты малого и среднего предпринимательства. Сформирован механизм, координирующий работу ведомств, представителей региональной и федеральной власти. В регионе созданы и действуют центры консультирования граждан. Количество подобных центров планируется неуклонно расширять до наличия их в каждом муниципалитете. Анатолий Бровко выразил надежду на успешное сотрудничество, плодотворную совместную деятельность и пригласил координаторов банка ознакомиться с работой региональных многофункциональных центров.

Международные представители в ходе проведенных за время визита встреч, «круглых столов», презентаций и докладов участников проекта – руководителей местных и федеральных структур ознакомились с наработанным опытом работы региона в этом направлении, обсудили наиболее острые вопросы и проблемы, возникающие на различных этапах реализации программы. Одним из основных выводов была важность координации деятельности всех задействованных структур на всех этапах реализации программы.

Говоря об условиях успеха просветительской работы и превентивных мерах повышения финансовой

# Решая проблемы мирового масштаба



грамотности, подчеркивалась необходимость появления как можно большего числа специалистов в области финансов: преподавателей, экспертов, методистов, советников. В то же время для широкого оказания образовательных услуг населению, начиная от школьников и заканчивая взрослым населением, необходимо, чтобы это были не отдельные кадры, а целые институты, такие как центры финансовой грамотности, а потенциал вузов и школ был бы значительно усилен. Стоит также говорить о всестороннем подключении банковского

сообщества, усилении роли гражданских организаций, введении института омбудсмена.

И это лишь маленькая толика того, что предстоит сделать нашему региону в решении серьезной масштабной задачи повышения финансовой грамотности населения и развития финансового образования. Все эти направления являются приоритетными для нашего региона, и именно на это сейчас направлены основные усилия. Да и трудно охватить сразу все направления, когда находишься в начале пути.

Но говоря о повышении финан-

Населению не хватает грамотности даже в отношениях с работодателем



совой грамотности населения, не стоит забывать и о роли самого населения, которое не должно являться лишь пассивным объектом этих усилий, а всесторонне развиваясь, стремилось бы стать активным субъектом этого процесса.

По словам одного из участников «круглого стола», управляющего отделением Пенсионного фонда РФ по Волгоградской области В. И. Сального, не банки, а микроструктуры стали «надувать» народ. Населению не хватает элементарной грамотности даже в отношении с работодателем. Постулат «От стоимости моего рабочего часа зависит мое будущее, моя пенсия» – почему-то до сих пор не стал прописной истиной, а осознание его напрямую зависит от уровня финансовой грамотности населения.

И этим должно руководствоваться все работающее население области. Время и мир не стоят на месте. В Волгограде около 50% пенсионеров уже получают свои пенсии через банковские структуры на электронные карточки. Денежные средства, находящиеся на счетах у населения области, – огромные. Порядка 71 млрд рублей. И только 30% от этой суммы мы имеем в обороте. Задействовав эти накопления в финансовую сферу и предоставив населению надежные гарантии защищенности их прав, через финансовое обучение и просвещение, можно получить желаемый и прогнозируемый стимул развития региона, неуклонный рост благосостояния населения.

Александр РОМАШКИН

Страхование

## Страховые нелепости

**На Западе застраховать можно практически все, за редким исключением. Страховые компании работают по принципу «заплатил – застраховал». В России же некоторые вещи нельзя застраховать ни под каким предлогом**

У каждой из страховых компаний есть свой перечень вещей, которые не подлежат страхованию. Но практически все компании в России отказываются страховать ветхие строения, квартиры в аварийных зданиях или зданиях, подлежащих сносу, а также рукописи, растения, животных. Страховщики не будут связываться и с драгоценностями, бытовой химией, медикаментами и другими аналогичными вещами.

То, что в России – экзотика, в Европе – норма, надо лишь дать волю своей фантазии и подготовить кругленькую сумму. К примеру, в известной компании в Амстердаме

был застрахован случай внезапного захлопывания дверей. Если ключ от двери останется в квартире, а вы снаружи, то вы без промедления получите оговоренные в договоре страховые выплаты. Один из самых нелепых страховых случаев отмечен в Северной Каролине (США). Местный житель купил упаковку очень редких дорогих сигар и застраховал их на случай утраты по причине огня. За месяц он выкурил весь запас потрепанных сигар и решил взыскать деньги со страховой компании за их утрату. В своем иске он указал, что сигары сгорели в серии небольших пожаров. Однако страховая компания отказалась выплачивать ему деньги, мотивируя это тем, что он использовал сигары по прямому назначению. Тогда этот человек возбудил дело против страховой компании и выиграл. Вынося приговор, судья заявил, что страховая компания не указала в своем полисе от какого именно огня эти сигары были застрахованы, а так

как компания страховала сигары именно от этого риска, то она должна выплатить положенную сумму.

Человек на Западе проявляет большую изобретательность, пользуясь страховыми инструментами, у нас все более сдержанно, ограничено рамками и не доходит до абсурда. По словам специалистов страховых компаний города Волгограда, необычные предложения застраховать некоторые вещи все-таки поступают, но их оригинальность в разы уступает европейским жителям. К примеру, не так давно в одну страховую компанию обратился мужчина с просьбой застраховать в его доме пластиковые окна. Чем, надо сказать, удивил страховщиков.

Итак, если у вас в доме появился кот необыкновенной породы, экзотический цветок или дорогостоящий медицинский аппарат – это не значит, что сразу же необходимо бежать в страховую компанию для того, чтобы защитить от всевоз-



можных рисков свое «сокровище». Подходите к процессу страхования со здравым смыслом. Не стоит превращать его в абсурд. Прежде чем у вас возникнет мысль застраховать тот или иной предмет, изучите, страхованием каких конкретных вещей занимается та или иная ком-

пания, каковы ее условия. А также не забудьте обратить внимание на перечень страховых рисков, сроки договора и конечно же стоимость страховых услуг. А то, быть может, что оно того не стоит...

Анна ЛУКАШОВА

26 сентября.  
Кудрин принял решение уйти в отставку, соответствующий указ уже подписан Медведевым. Президент РФ предложил Алексею Кудрину подать в отставку в течение дня, если он не согласен с главой государства. В минувшее воскресенье глава Минфина заявил, что не видит себя в правительстве Медведева из-за разногласий по ряду вопросов, прежде всего по поводу расходов на военные цели. «Любой сомневающийся в курсе президента, правительства или любой человек, который имеет свой жизненный план, вправе обратиться ко мне с заявлением, но это нужно делать открыто. Любую безответственную болтовню мне придется пресекать, и я буду принимать все необходимые решения вплоть до 7 мая следующего года», – сказал Дмитрий Медведев.

26 сентября.  
Прокуратура Центрального района Волгограда обратилась в Центральный районный суд города с иском о признании нового проекта Сергея Мавроди «МММ-2011» финансовой пирамидой. Если «МММ-2011» будет признан финансовой пирамидой, то это позволит запретить рекламу проекта в каких-либо формах. Ответчиками по иску являются компания – владелец рекламных конструкций и организация, распространявшая рекламу «МММ-2011». Мавроди объявил о запуске «МММ-2011» в январе 2011 года. Почти сразу же экспертный совет Федеральной антимонопольной службы признал этот проект финансовой пирамидой. Сам Мавроди, пообещавший будущим участникам своего проекта прибыль в размере 360% годовых, открыто предупреждал, что «МММ-2011» является пирамидой и вложившиеся в нее могут потерять все свои деньги.

27 сентября.  
Необычную акцию провели в Москве на Пушкинской площади пенсионеры. Собравшиеся здесь 500 пожилых людей на глазах у прохожих порвали морально устаревшие сберегательные книжки и получили взамен пластиковые банковские карты. «Каждый из нас очень часто стоял в банке в огромных очередях за пенсией. Все мы знаем, как это раздражает», – сказала журналистам Татьяна Прусова, руководитель движения «Старшее поколение», организовавшего эту акцию. «Одной из причин больших очередей, особенно в дни получения пенсий, являемся мы сами, пенсионеры, которые не хотят переходить на новую систему расчетов с использованием банковских карт и упорно продолжают выстаивать огромные очереди, чтобы снять деньги со сберкнижки», – заметила она.



Ведения

Начало на стр. 5

С двух сторон

«Я была в двух компаниях. Первый раз было очень трудно, потому что куда идти, кому предлагать продукт – я не знала. Получалось плохо, и я его оставила. Второй раз я попала в сетевую компанию случайно. Это были уже не продажи, а бизнес. Школы каждую неделю, поддержка, каждый шаг отработывался, и если не получалось, то мы искали ошибки и обсуждали их», – Татьяна, менеджер косметической компании.

Несмотря на всю привлекательность сетевого бизнеса минусов у него все же есть. Это, во-первых, непостоянство доходов. Все зависит от ваших усилий, а распределить их равномерно довольно сложно. А во-вторых, это сложно психологически. Ведь довольно часто отношение к той или иной компании уже predetermined: кому-то не подошел продукт, он рассказал другому, и так содался неблагоприятный имидж фирмы. Поэтому ваши близкие могут не вполне адекватно относиться к тому, чем вы занимаетесь. Плюс, конечно, отказы, с которыми вам придется сталкиваться. Довольно сложно взять себя в руки и продолжать начатое после первого отказа. Однако не стоит забывать, что практически в любой компании у вас будет наставник, который сможет вам помочь в сложной ситуации.

Среди плюсов сетевого маркетинга – свободный график. Это особенно выгодно, если вы сидите дома с ребенком или у вас неполный рабочий день на основном месте занятости. Второй плюс: работая в компании, вы можете приобретать товар дешевле. Также, работая в сетевой компании, вы получаете новые знания – расширяете кругозор не только в направлении деятельности компании, но и в сфере личностного роста. И, конечно, не стоит забывать, что любая работа в MLM основана на общении, знакомстве с новыми людьми, расширении привычного круга.

Без обмана

**Бывает, что приходишь домой, заглядываешь в пакет с покупками, в кошелек, и понимаешь: что-то не сходится. Обсчитали. Или вдруг понимаешь, что государство тебе должно ту или иную выплату, а о законе, это подтверждающем, узнаешь в трамвае. Порой мы просто не знаем, что нам положено и как поступать в той или иной ситуации. В новой рубрике «Финансовой грамотности» мы будем разбирать наиболее важные и актуальные проблемы потребителей. Сегодня поговорим о том, что делать, если вас обсчитали**

толкнуться с обманом можно везде. Наиболее распространены места – это магазины и рынки. Давайте рассмотрим самые известные способы обмана и методы борьбы с ними.

● Обсчет с помощью калькулятора. При нем используют два основных метода: быстрый набор цифр и занесение в память суммы, на которую собираются обсчитать, – нажимается клавиша суммирования числа из памяти, и обман состоялся.

● Обсчет с помощью мелких монет. Суть его заключается в том, что сдачу вам дают мелкими монетами, считая которые иногда нет времени, да и желания. Понятно, что в этом случае часто размер выданной сдачи меньше положенного.

● Обсчет с помощью электронных весов. При взвешивании, если покупатель не следит за работой продавца, вводится завышенная цена товара. В крупных сетевых магазинах при взвешивании может вводиться другой код товара с более высокой ценой.

# Сети маркетинга, или Как получать дополнительный доход

## Как не быть обманутым

Сетевые продажи редко приносят стабильный заработок, поэтому постарайтесь определиться, с каким именно товаром вам хотелось бы работать. Если продажи для вас скорее хобби, желательно, чтобы продукция была вам по душе.

Ищите информацию о продукте самостоятельно – ходите на дополнительные тренинги, покупайте специализированную литературу. Чем больше вы будете знать, тем проще вам будет привлечь клиентов.

Еще один важный момент – безопасность. В России деятельность сетевых агентств считается за-

конной, если компания правильно зарегистрирована в соответствующих госорганах и обладает четким юридическим адресом. Поэтому при устройстве на работу вы имеете право ознакомиться с учредительными документами компании. Даже если вы не сильны в юридических вопросах, реакция на вашу просьбу будет показательной. По закону вам должны представить устав, учредительный договор, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (или заверенные копии).

При продаже косметики помните, что реализация таких товаров без сертификатов штрафует. Да и сами подумайте: вы распродаете продукцию среди своих близких, а значит, должны особенно

задумываться о качестве.

Когда вы начинаете работать, помните о необходимости заключения договора. Он может быть трудовым или гражданско-правовым. Без заключения договора с коммерсантом (в каких бы чудесных личных отношениях вы ни состояли) ваша деятельность будет сопряжена со множеством проблем.

Конечно, сетевой маркетинг – неплохой вариант дополнительного заработка, а для кого-то со временем он становится и основным. Постарайтесь взвесить все «за» и «против» этого вида деятельности, и тогда работа на самом деле будет приносить вам удовольствие.

Маргарита КАЗАНКОВА

## Мнение эксперта

**Лариса Шаховская, доктор экономических наук, заведующая кафедрой мировой экономики ВолГТУ, директор центра финансового образования**



– Сетевой маркетинг (СМ) – это форма ведения внемагазинной розничной торговли, при которой сбытовые агенты (дистрибьюторы) фирмы-

производителя устанавливают контакты с потенциальным покупателем. Продав товар, торговый агент просит покупателей найти новых покупателей, те, в свою очередь, рекомендуют продаваемую продукцию своим знакомым и т. д. Сбытовой агент получает определенный процент от продажи всей созданной им сети. Я могу дать несколько советов людям, которые планируют заниматься сетевым маркетингом.

Совет № 1. Как выбрать компанию? Прежде всего, честно ответь-

те себе на вопрос: если бы вам не пришлось работать в этой фирме, купили бы вы продукт, который предлагают вам распространять? Устраивает он вас по качеству и цене? Действительно ли от него есть польза? Если «ДА», то все в порядке. Можно начинать работать!

Совет № 2. Прежде всего, вы должны понять три вещи: 1) как продать; 2) как спонсировать тех, кого вы привлекаете к продажам; 3) как обучить этих людей работать. Если вы поймете это, вы поймете смысл своей работы!

Совет № 3. СМ – это не хобби! Это ваша работа, которую нужно планировать ежедневно, так же как и любую другую работу. Нельзя успешно заниматься сетевым маркетингом и получать хороший доход, относясь к нему как к чему-то второстепенному и неважному.

Совет № 4. Если несмотря на все ваши старания у вас что-то не получается, найдите себе учителя в вашей компании и строго следуйте его советам. Тогда, возможно, вы будете работать в его сети, но этот опыт позволит вам в будущем создать свою.

Совет № 5. Создав свою сеть распространителей продукции, вы ни в коем случае не должны сами пренебрегать розничными продажами. Помните: все вы в одной сети. Все вы равны. Все вы одинаково трудитесь.

Совет № 6. Решили заняться СМ? Не слушайте ничьих мнений о том, что это «плохо», «не солидно», «не по возрасту» и т. д. Это работа, которая требует творческого подхода, знания психологии людей, умения общаться с ними. Не сомневайтесь в своих силах, учитесь, и у вас все получится!

Соня ЕЛЕЦКАЯ

# Если вы недосчитались...

● Обсчет при расчете. Эта ситуация довольно распространена в сетевых магазинах, где всегда есть очереди. В этом случае продавец называет вам стоимость покупки, получает деньги и, не выдавая сдачи, приступает к обслуживанию другого покупателя. Затем, назвав сумму для другого покупателя, продавец рассчитывается с вами либо как с ним, либо дает уже более удобную для себя сдачу.

● Обсчет с помощью ценников. Это группа способов, которые применяются довольно часто. 1. Старый ценник. При расчете за товар продавец сообщает вам, что цена только что поменялась, а новые ценники не успели повесить. 2. Ценники «с подвохом». Например, вы привыкли покупать конфеты на развес. И вот вы видите свои любимые конфеты по привлекательной цене, берете с виду килограммовый пакет, оплачиваете и только дома обнаруживаете, что его вес не килограмм, а 800 граммов, о чем и было написано на ценнике мелким шрифтом. 3. Ценник-невидимка. Это грубейшее нарушение Правил продажи отдельных видов товаров – на товаре просто отсутствуют ценники, а продавец «вправе» самостоятельно наклеить пару рублей.

● Обсчет с помощью электронных весов. При взвешивании, если покупатель не следит за работой продавца, вводится завышенная цена товара. В крупных сетевых магазинах при взвешивании может вводиться другой код товара с более высокой ценой.

давки используют два способа обмана покупателей:

1. Нехватка разменной монеты. Продавец, выдавая сдачу, ссылается на отсутствие мелких монет и просит или подождать, или зайти попозже, а то и вовсе ничего не предлагает.

2. Округление. Кассир или продавец при подсчете стоимости товара округляет в большую сторону «копеечные хвосты» в цене товара. Вариантов обчета много. Тем не менее есть способы, которые помогут вам защититься от обмана.

1. Калькулятор. Есть почти в каждом мобильном телефоне. Не стесняйтесь перепроверять сумму покупок перед продавцом, в конце концов, речь идет о ваших деньгах. Можно поступить еще проще: подсчитывать общую сумму покупки на

калькуляторе каждый раз, когда вы кладете товар в корзину.

2. Если вы полагаете, что вас обманули на значительную сумму, требуйте у администрации магазина так называемого «снятия остатков по кассе», которое в случае вашей правоты выявит излишек как раз на сумму, на которую вас пытались обмануть. Ни в коем случае не соглашайтесь подождать с этой процедурой до конца рабочего дня.

3. Общайтесь с администрацией магазина в торговом зале, и чем громче, тем лучше. Потеря клиентов для торговой точки – это ее медленная и мучительная смерть, поэтому любая администрация поспешит уладить конфликт мирным путем.

## Мнение эксперта

**Виталий Осадчий, главный специалист управления Роспотребнадзора по Волгоградской области:**

– Если вас пытаются обсчитать с помощью «старого ценника», знайте, что в соответствии с Законом «О защите прав потребителей», Правилами продажи отдельных видов товаров и положениями Гражданского кодекса РФ о розничной торговле вы имеете право приобрести товар по цене, указанной на ценнике, а продавец обязан вам его продать. Ваша задача – доходчиво это объяснить кассиру и администратору торгового зала, а также сделать соответствующую запись

в книге отзывов и предложений и направить жалобу в Роспотребнадзор.

Но, конечно, самое главное – это внимательность. Продавцы на самом деле тонкие психологи. Они видят, когда покупатель разговаривает по телефону во время оплаты, обсуждает обновку с подружкой, и всегда пользуются подобными ситуациями в своих интересах. Относясь ко всем покупкам серьезно, вы сможете экономить на, казалось бы, простых вещах.

## Цифры недели

### Как мы выбираем страховую компанию

Оперативные выплаты и срок работы на рынке – наиболее важные критерии выбора страховой компании среди интернет-пользователей. При этом срок работы более значим для старшего поколения (от 45 лет и более), а оперативность выплат – для более молодых в возрасте от 24 до 35 лет. Реже всего интернет-аудитория ориентируется на наличие филиала компании рядом с домом или офисом и количество рекламы у страховой компании. Об этом свидетельствуют результаты совместного онлайн-исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) и компании Online Market Intelligence (OMI).

### Какими характеристиками должна обязательно обладать страховая компания, чтобы вы стали ее клиентом?



### Рейтинг узнаваемости страховых компаний, % респондентов

Росгосстрах	62
Ингосстрах	43
РОСНО	38
АльфаСтрахование	36
Группа Ренессанс страхования	21
Уралсиб	14
РЕСО-Гарантия	13
СОГАЗ	12
Военно-страховая компания	11
МАКС	10
Спасские ворота	10
ЖАСО	6
Капитал Страхование	6
Согласие	6
Московская страховая компания	5
Югория	5
Первая страховая компания	4
Россия	4
МСК-Стандарт	1
Цюрих. Ритейл	1
Энергогарант	1
Затрудняюсь ответить	9

По данным ФОМ



## История финансов

## «Бум бумажный» или Как появились хрустящие деньги

Учителя истории в школах обычно так объясняют значимость их предмета: разбираясь в прошлом, руководители государства и простые граждане не повторяют ошибок своих предков и лучше поймут, что же происходит сегодня. То же объяснение в полной мере применимо и к истории денег: зная, как появились и развивались денежные отношения, мы будем лучше разбираться в сложных финансовых реалиях современности



Все чаще вместо обычных бумажных «десяток» мы получаем на сдачу металлические кругляши 10-рублевого номинала, и эти монеты делают кошелек похожим на копилку и отягощают карманы. Кажется, что бумажные деньги все-таки удобнее – и именно так, «удобными», или «нен-цен», назывались первые в истории купюры, выпущенные китайской династией Сун в 970 г. н. э. Денежные знаки «облегченного варианта» вводились в обязательное обращение под страхом смертной казни – такое вот «удобство» в версии Китая X века.

В Европе бумажные деньги появились как продукт банковской деятельности, потому они и получили название «банкноты». В 1656 г. швед Ю. Пальмструк открыл собственный ссудный и вексельный банк, где ввел в оборот сначала векселя – долговые документы с обязательством уплатить определенную сумму не позднее указанного срока, – а потом и кредитные билеты, то есть банкноты. Впрочем, этот исторический эпизод был скорее единичным случаем – настоящий «бум бумажный» связан с именем француза шотландского происхождения Джона Ло по прозвищу Красавчик.

Такая кличка неспроста звучит по-тюремному: в молодости Джон

Ло, ныне почитаемый как один из видных экономистов начала XVIII в., провел за решеткой несколько месяцев за убийство во время дуэли. Сбежав из заточения в ожидании смертной казни, Ло перебрался в Голландию. Там он, некогда промышлявший спекуляциями на рынке изображительного искусства, выпустил книгу «Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением об обеспечении нации деньгами». Основная идея этого труда такова: для оздоровления экономики и преодоления финансового застоя стране нужны банкноты особого, лучше государственного банка. «Большее количество денег дает занятие большему числу людей, чем меньшее количество», – писал Джон Ло. Он первым выдвинул идею централизации капиталов, создания акционерных обществ. И хотя книга разошлась немалым тиражом по всей Европе, на посыл Ло отозвалась Франция, куда шотландский экономист и переехал.

Его пригласил принц Филипп Орлеанский, регент при малолетнем короле Людовике XV (по легенде, было приглашение и от Петра I, которое Ло отверг). В наследство от своего предшественника Людовику досталась пустая казна, и Джон Ло получил патент на открытие акционерного банка с правом выпуска ассигнаций, которые свободно разменивались на звонкую монету. Франция вздохнула с облегчением: торговля начала возрождаться, налоги вновь стали собираться в достаточном объеме. По сути, Ло включил на полную катушку печатный станок и наводнил рынок денежными купюрами – примерно так же вели себя современные Соединенные Штаты перед и во время кризиса 2008 г. До поры до времени, пока на каждый ливр или доллар приходится какой-то товар, система работает, но как только общая стоимость денежных единиц превышает общую стоимость имеющихся в стране товаров, наступает инфляция. Сам Ло, возможно, и знал о такой опасности, но не мог послушаться принца Орлеанского, увидевшего

воскресающую экономику и пожелавшего напечатать еще больше банкнот. Чем дальше росла денежная масса, тем дешевле становились сами ассигнации и тем сильнее жители Франции хотели обменять бумажки на монеты, имевшие тогда устойчивый курс в соответствии с металлом, из которого они сделаны. В результате к 1720 г. золотой и серебряный запас страны до крайности истощился, Королевский банк (так называлось детище Джона Ло) прекратил размен, а шотландский Красавчик навеки остался в истории под новым прозвищем – Отец Инфляции.

Тем не менее в течение XVIII в. на использование бумажных денег перешла большая часть Европы. Это было связано с рядом объективных причин: монеты из ценных металлов изнашивались, теряли вес и не принимались для финансовых операций, а то и вовсе считались фальшивкой. Чеканить их было дорого, к тому же добыча золота и серебра не поспевала за развитием товарно-денежных отношений – медные монеты оказались лишь промежуточным решением. Постепенно государственные мужи и экономисты поняли: золото с серебром можно хранить в подвалах в качестве подтверждения финансовой мощи страны, а на поверхности использовать заменители этих ценных металлов.

Принципиальная разница между золотом и бумажными деньгами в том, что первое – результат труда множества людей, а выпуск банкнот гораздо более простая процедура: каждая купюра не имеет реальной стоимости, а всего лишь «заменяет» настоящие деньги. Сегодня эмиссия (выпуск) бумажных денег – монополия государства, и оно в состоянии регулировать денежную массу, находящуюся в обороте. В кризисные годы активная эмиссия денег может и спасти экономику от краха, и вызвать инфляцию, как случилось во Франции времен Людовика XV, – впрочем, это далеко не единственный пример.

(Продолжение следует)  
Алексей МИШКИН

## Семейный бюджет

## Экономия бюджет – электричество кончилось

В прошлом номере «Финансовой грамотности» мы говорили о том, как управлять коммунальными расходами. Сегодня мы расскажем вам о том, как контролировать расходы на электроэнергию

Сейчас правительство призывает экономить электроэнергию. И, надо сказать, для этого созданы все условия. Дома можно заменить обычные лампы накаливания на энергосберегающие. Помимо того что они экономят энергию, такие лампы будут служить вам до 8-10 лет. Приобретая новую бытовую технику, выбирайте ту, что экономит электроэнергию. Обычно на них стоит маркировка «класс А». Если вы не уверены в выборе, обратитесь к продавцу-консультанту. Он сможет подобрать вам энергосберегающую модель.

Совмещать комфорт и разумное использование электроэнергии – задача весьма непростая, требующая знаний, навыков и личной ответственности каждого.

Экономия электроэнергии в быту вовсе не сводится, как думают некоторые, к выключению горячей без надобности лампочки. Это весьма упрощенное понимание проблемы. Именно абсолютная несведомленность большей части людей в этих вопросах – причина нередко еще встречающегося прямо-таки варварского использования электроэнергии в быту. Речь идет не о знании закона Ома, например, из школьного учебника физики. Все и проще, и сложнее одновременно.

Вряд ли кто из покупателей, собираясь приобрести телевизор, кухонный комбайн или, к примеру, обыкновенный светильник, заглянет в инструкцию или узнает у продавца о потребляемой им мощности. Мало кто взглянет на приобретаемое изделие с точки зрения расхода электроэнергии. Возьмем, к примеру, покупку телевизора. Покупателей больше волнует надежность в работе, такие параметры, как размер экрана, система управления, дополнительные функции. А потребляемая мощность? Об этом если и задумываются, то в самую последнюю очередь. А ведь именно за этим параметром – серьезнейшая проблема.

Наряду с ценой самого прибора покупатель увеличивает расход на электроэнергию и при покупке должен соизмерять будущие расходы. Для каждого типа электроприбора установлена своя градация. Посудомоечная машина экономно расходует и электроэнергию, и воду. На всю процедуру мытья посуды тратится около 1,5 киловатта электроэнергии и 15 литров воды. Эти цифры прибли-

зительны и отличаются для разных посудомоечных машин, но примерную картину можно представить. При мытье посуды вручную уходит на порядок больше воды. Известно, что на мытье одной тарелки тратится не менее пяти литров воды. Учтите, что многие посудомоечные машины, так же как и стиральные, используют только холодную воду, тариф на которую значительно ниже, чем на горячую. Время также экономится немало: по данным немецкого журнала «TEST», мытье и вытирание вручную посуды в семье из четырех человек занимает 275 часов в год.

Посудомоечные машины, так же как и другая техника, делятся по классам потребления электроэнергии. Класс А – самый экономичный, далее по возрастанию потребления электроэнергии – В, С, D, E.

Стиральная машина является незаменимым помощником уже более 30 лет. Она также значительно экономит время хозяев. Что касается экономии расходов, то стиральная машина рассчитана на 15 лет эксплуатации. Она экономит около 33% стирального порошка, и стирать в среднем приходится два раза в неделю. Экономия только стирального порошка составит от 200 до 300 долларов США за период эксплуатации.

Дорогие стиральные машины в процессе стирки также экономят расход воды, следовательно, и расход электроэнергии на ее нагрев, что также существенно для семейного бюджета. А такие новинки, как, например, паровая стирка, и вовсе сводят эти расходы к минимуму.

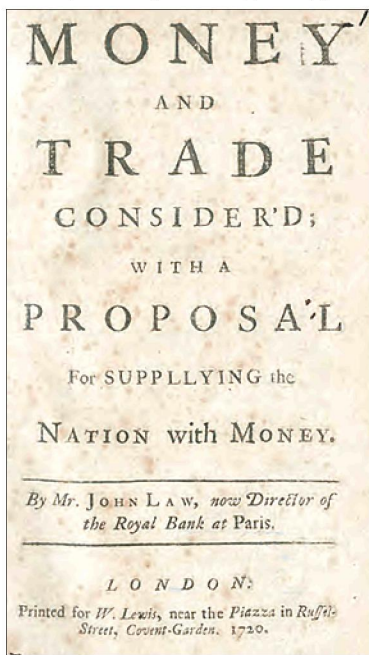
Утюг также можно использовать более выгодно. Например, вещи, требующие глажки при небольшой температуре, лучше гладить вначале, поскольку утюг нагревается быстрее, чем остывает. При покупке утюга также обратите внимание на класс энергопотребления и на поверхность. Современные покрытия по-

верхности позволяют удерживать температуру дольше, и прибору не понадобится дополнительный источник энергии. Паровые утюги сокращают время глажки на 30%, следовательно, энергопотребление снизится на эту же цифру.

Считать расход электроэнергии в русской семье как-то не принято. Но резервы экономии, бережливости у нас поистине неисчерпаемы, и мы все об этом хорошо знаем. Но просто знать – мало, надо воспитывать в себе и в своих детях это стремление, желание научиться самому и научить окружающих, как бережно относиться и к теплу, и к газу, и к воде, и к жилищу.

По книге «Как управлять семейным бюджетом»

Мало кто взглянет на приобретаемое изделие с точки зрения расхода электроэнергии



## Глоссарий

**Дистрибьютор** – в маркетинге (особенно международном) фирма, осуществляющая функции торгового посредника в организации товародвижения для производителя товара. Дистрибьютор может быть либо дочерним предприятием производителя, либо самостоятельной фирмой, действующей на договорной основе (особенно на внешних рынках).

**Концерн** – одна из форм договорного объединения предприятий с правом юридического

лица. Концерн осуществляет деятельность на основе централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, природоохранительной и внешнеэкономической деятельности, а также возмездного обслуживания предприятий, входящих в него. Своим участникам концерн добровольно передает, в рамках созданной в нем системы, часть своих полномочий и функций. Концерну присущи принципы комбинирования производства,

стремления к выпуску конкурентноспособной продукции, внедрения новых технологий и техники, концентрация научного потенциала, сил и средств. Члены концерна сохраняют хозяйственную самостоятельность, но при этом участники концерна не могут входить в состав других концернов. Характерной особенностью концерна является выпуск и реализация конечной продукции или оказание услуг с охватом всех сторон деятельности, связанных с решением этой задачи.

**Маркетинг** – анализ и прогнозирование рыночной ситуации в целях ориентации производства и обеспечения лучших экономических условий реализации произведенной продукции. На основе маркетинга предпринимателями, фирмами и предприятиями разрабатываются программы производства, определяется ассортимент выпускаемой продукции. Маркетинг – не только учет условий рынка, но и инструмент воздействия на формирование спроса,

в том числе с помощью средств рекламы, выставочно-ярмарочных мероприятий, системы экономического влияния на покупателя.

**Топ-менеджмент** – группа руководителей высшего уровня иерархии организации, которые ежедневно несут ответственность за эффективное управление этой организацией. Такие руководители наделены советом директоров и/или акционерами необходимыми властью и полномочиями.