

Достаточно богаты, чтобы экономить?

6

Со страхом за урожай

6

Деньги больше не пахнут...

8

Учиться и не разориться

8

Выпуск №19

# Финансовая грамотность

Вести Губернии



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

ГОРАЦИЙ

19 ноября 2011 года

## Считать или не считать?

Любите ли вы считать деньги? А свои? Дело в том, что большинство людей не любят проделывать эту процедуру со своими деньгами – настроение портится. А вот чужие считать – всегда пожалуйста. Тут же можно посетовать: «И откуда у людей деньги берутся?!»

Вот исторически так сложилось, что не любят русские богатых. Особенно если эти богатые – их соседи. Мы же как думаем: если деньги есть – значит, наворовал, обдурил кого-то, сжульничал, потому что в нашей стране честным путем разбогатеть нельзя. На все русский человек готов, лишь бы не работать. Не готовы мы впустить в свою голову мысль о том, что богатство – это не всегда обман.

Стать обеспеченным человеком вполне возможно, и необязательно для этого быть бандитом или депутатом. Для этого достаточно быть – угадайте, кем? Правильно – финансово грамотным человеком! На зарплату не проживешь, будь ты хоть семи пядей во лбу, скажете вы, а на собственное дело нужен стартовый капитал, но где его взять? Конечно же в банке. Сегодня открыть собственное дело вполне реально, для этого есть уйма всяких кредитных программ и других банковских продуктов. Но страшно же как-то брать деньги под собственное дело – а вдруг не выгорит... Получается, что вкладывать кредиты в стиральные машинки и телевизоры мы не боимся, а вложить деньги в себя любимых смелости не хватает. Страх перед кредитом – это признание своей финансовой безграмотности. Любое дело, если подойти к нему основательно подготовленным, имеет все шансы на успех.

В вопросе достатка мы почему-то больше верим в силу примет, чем в силу собственных знаний. На одном астрологическом сайте так советуют «приманивать» деньги: «Поскольку единственное, что деньгам приятно, – это то, когда их считают, рекомендуем следующую схему: карманные деньги пересчитывать три раза в день. Утром, в обед и вечером. Деньги на необходимые расходы пересчитывать еженедельно в пятницу вечером. Все деньги – два раза в месяц по четным числам, на заходе солнца. «Новые» деньги, вновь поступившие в ваш семейный бюджет, должны быть пересчитаны при получении от чужого лица, а затем в течение не менее 20 часов находиться у вас дома в темном укромном месте. Только лишь по истечении этого срока можно приступать к общению с ними. Считать деньги рекомендуется в одиночестве, в закрытом помещении, куда не могут заглянуть посторонние». Ну что тут добавить... Если вы во все это верите, то Сатурн вам в помощь.

Деньги, конечно, любят счет, но не по каким-то магическим причинам, а потому, что считать деньги – значит контролировать их, понимать, куда они уходят и откуда приходят. Недаром по одной из версий слово «нищета» происходит от слова «не считать». Так что считайте ваши деньги, и не по четным числам на заходе солнца, а по мере необходимости.

Редакция газеты «Вести Губернии»

## Свое дело

Сделать их, а также решить другие проблемы начинающих предпринимателей вам поможет факторинг

Сегодня открыты все просторы для того, чтобы начать свое собственное дело. Но предпринимательство не стоит на месте, появляются новые направления, о которых на данный момент известно мало. Как раз к таковым и относится факторинг

Факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес как для последних, так и для финансирующей стороны. Цель факторинга – стимулирование роста объема продаж. Основной деятельностью любой факторинговой компании (компания, которая предоставляет необходимый комплекс услуг) является кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности (сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний), как правило, не превышающей 180 дней.

Как осуществляется сама процедура факторинга? Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платежные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путем выплаты клиенту 60–90% стоимости требований. После оплаты продукции покупателем компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги. Обычно в операции факторинга участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк), поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор).

## Богатая история

Зачастую мы пугаемся новых терминов и по максимуму стараемся их избегать. Это относится и к факторингу. Но, тем не менее, этому явлению уже больше 300 лет. Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII в. Дом факторов («House

## Первые шаги в бизнесе



Винсент Ван Гог. «Первые шаги» (по картине Милле)

of Factors»). Однако же бурное развитие подобной деятельности наблюдалось в Северной Америке лишь во второй половине XIX в.

При этом первоначально американские «факторы» всего лишь принимали у производителей товар для реализации. Особенно ярко это проявлялось в сфере торговли текстилем. Но с течением времени в связи с введением в Европе высоких таможенных пошлин на текстиль производители начали создавать собственные системы сбыта своей продукции на европейском рынке, которые включали в себя и элементы производства. В результате этого американские «факторы» вынуждены были изменить форму своей деятельности, преобразившись из посредников при продаже товаров в институты, финансирующие производителей товаров. Они разработали также свой способ финансирования клиентов, который включал дисконт и исполнение получаемых от клиентов денежных требований, а также принятие на себя финансовых рисков. В сферу своей деятельности факторы включали также ведение бухгалтерии производителей, внесение денежных авансов в счет будущих поступлений от контрагентов и предоставление кредитов для закупки сырья и финансирования производства. Таким образом, американские «факторы» начали осуществлять деятельность, типичную для банковских организаций. Данная схема настолько прижилась в

США, что в настоящее время 90% производителей текстиля используют схему факторинга.

Что касается нашей страны, то факторинг – тоже явление не такое уж новое. Не триста лет, конечно, – в СССР факторинг был введен в 1988 году в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком. Из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту сущность этой услуги была несколько изменена. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом.

## Юридически

В какой-то момент участники деловых отношений столкнулись с отсутствием правового регулирования факторинговых операций. В Европе данные операции регламентировались в основном общими нормами обязательственного права. При этом надо учитывать, что в разных правовых системах нормы гражданского права и практика их применения отличаются друг от друга.

Поэтому в мае 1988 года на международной конференции в Оттаве была принята Конвенция о международном факторинге, подготовленная Международным институтом унификации частного права. Данная конвенция помогла создать ряд норм, регулирующих правовые отношения участников

факторинговых сделок, и урегулировала вопросы, не имевшие решения в национальных правовых системах. В России официально факторинг появился только в марте 1996-го, когда была принята часть вторая Гражданского кодекса (ГК).

Комиссия факторинговой компании складывается из нескольких

В статье 824 ГК РФ дается следующее определение: по договору факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом.

Иными словами, фактические долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определенному лицу, обладающему свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссии. А когда наступит срок платежа по указанной сумме, финансовый агент взыщет их с должника. Комиссия факторинговой компании обычно складывается из нескольких составляющих – комиссия за сервис, процент за деньги, комиссия за кредитный риск и регистрацию поставки.

Окончание на стр. 7

■ **Страхование**

# Со страхом за урожай

**Сельское хозяйство во все времена являлось сферой, сопряженной с большим числом рисков. И это конечно же не удивительно, ведь данная отрасль зиждется не только на человеческом факторе, но и на капризах природы. Быть может, поэтому сельскохозяйственное страхование сегодня крайне востребовано главами крестьянско-фермерских хозяйств, индивидуальными предпринимателями**

**С**трахование урожая сельскохозяйственных культур отличается, в первую очередь, от других видов страхования тем, что страхователь на основе своего многолетнего опыта знает, что конкретно может угрожать его будущему урожаю.

## Посевы или урожай?

Страхование посевов и конечного урожая несколько отличаются и могут проводиться по различным схемам. Например, предприятие может быть возмещена фактическая стоимость, затраченная на засев полей. В нее будут включены и оплата труда работников, и расходы на топливо, и амортизация техники, и закупочная стоимость семян. В

этом случае полис покрывает лишь убытки без учета упущенной выгоды предприятия, но и суммы страховых взносов будут незначительными.

Несколько иное дело – страхование урожая. В этом случае учитывается средняя урожайность по высеваемой культуре за несколько предыдущих лет. Потом теоретический урожай с гектара умножается на площадь посева и рыночную цену, что и определяет сумму страховой выплаты, которая будет получена, если урожай погибнет. Принимается во внимание рискованность посева данной культуры, что и дает коэффициент для расчета суммы страховых взносов. Случается, что она достигает четверти предполагаемой стоимости урожая.

## От капризов природы

Застраховать сельскохозяйственные культуры можно от различных погодных явлений (засухи, града, шторма), от гибели из-за злого умысла, от вредителей и болезней, пожара, а также от разрушения покрытия теплиц, прекращения подачи электроэнергии, тепла, воды, вызванного стихийными бедствиями, авариями или пожарами, – для культур, выращиваемых в защищенном грунте. Все эти факторы могут привести к серьезным производственным потерям.

Главное – выбрать подходящую страховую компанию, ознакомиться с условиями страхования и определиться, от каких же рисков следует уберечь посевы или будущий урожай. При страховании урожая и посевов договор может быть заключен как на все, так и на отдельно взятые культуры.

Если же страховой случай произошел, необходимо в кратчайшие



сроки представить в страховую компанию документы:

– заявление страхователя о событии, имеющем признаки страхового случая;

– акт обследования (совместно со страховщиком) по заявленному событию;

– справку Росгидромета с указанием параметров, позволяющих установить факт наступления в период действия договора страхования опасного природного явления;

– карту полей, план закладки сада, технологические карты возделываемых сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.

Но даже при предъявлении этих документов страховщик имеет пра-

во отсрочить выплату страхового возмещения. Это может произойти в том случае, если имеются мотивированные сомнения в подлинности документов, подтверждающих страховой случай.

Бывают и иные случаи, когда страховая компания и вовсе отказывает страхователю в страховой выплате. Чаще из-за умышленных действий страхователя с целью выгоды для своего кармана. Обмануть страховую компанию практически невозможно. Всем, наверное, знакома поговорка: «Все тайное становится явным». Вот это как раз из той оперы...

Елена РОМАНОВА

■ **Веяния**

# Достаточно богаты, чтобы экономить?

Что представляют собой сайты, предлагающие скидки по купонам

**На просторах Интернета часто можно встретить рекламу сайтов вроде «КупиКупон», «Биглион», «Группон», «Выгода.ру» и т. п. Каждый из них предлагает одно и то же – огромные скидки на многочисленные товары и услуги в Волгограде и Волжском (иногда и в крупных районах). Предлагает громко, даже навязчиво, что у каждого может вызвать подозрение: не «развод» ли? Почему кому-то так выгодно делать огромные скидки на услуги в салоне красоты и на туры по Европе?**

**Т**акой интернет-бизнес впервые появился за рубежом. Изначально идеей проекта были групповые покупки. Допустим, в магазин бытовой техники каждый день приходят 10 человек и покупают 10 телевизоров. Если владельцу магазина предложить привлечь еще 50 человек, которые купят у него по телевизору, но при этом получат скидку, он, скорее всего, согласится. Всех желающих собирают на сайте, и в определенный промежуток времени они могут купить предложенный товар. Но сейчас эти сайты больше напоминают рекламный ресурс для заведений города, судя по кричащему оформлению и тому, что вас не запустят в систему, если вы не оставите свой электронный адрес для последующих рас-

сылок. Набрать людей для участия в акции – уже не цель этого бизнеса. Часто воспользоваться купоном может даже один человек. Главное, чтобы он заплатил.

Вряд ли кто-то, зайдя на подобный ресурс, не найдет для себя услуги по воистину сказочной цене. Здесь и салоны красоты, и рестораны, кинотеатры и фитнес-клубы. Происходит все так: заведение (недавно открывшееся или теряющее обороты) желает пропиариться и обращается к одному из таких сайтов с предложением программы. Допустим, это стрижка в салоне со скидкой 60%. На сайте создается красивая страница, большими цифрами указывается цена до начала акции и та, на которую дает право купон. Как правило, скидка устанавливается не меньше 30%. Чтобы воспользоваться ею, человек, указав адрес электронной почты, оплачивает купон с помощью банковской карты, терминала или WebMoney. На указанный адрес приходит купон, который надо распечатать и предъявить в заведении. Каждый купон имеет ограниченный срок действия, чаще всего от одного до трех месяцев.

Классическая маркетинговая уловка: купоны продаются дороже, чем услуга или товар на самом деле стоят. Либо указанная цена без скидки завышена. Цены поднимают специально перед акцией, чтобы привлечь внимание людей и ввести



их в заблуждение, будто вещь на самом деле дороже (и значит, качественнее). Интернет-пользователь Илья рассказывает в своем блоге: «Мы с женой собирались поехать в отпуск. Она увидела на одном из купонных сайтов замечательный тур в Болгарию. Было сказано, что без скидки он стоит 50 тыс. руб., а со скидкой – 25 тыс. Решили взять – выгода-то очевидна. Я на всякий случай вбил описание тура в поисковик и случайно нашел тот же самый тур за 20 тыс. руб. без всяких скидок. Купили его и отлично отдохнули».

Нужно быть внимательнее, искать альтернативные предложения, сравнивать цены, читать отзывы о предоставляемых товарах и услугах. Если вы пришли с купоном, будьте готовы, что и относиться к вам будут как к халзящику, возможны даже грубость и пренебрежение персонала. Блоггер Анна жалуется: «Купила купон в салон красоты на несколько процедур – только настроение себе испортила. Мои просьбы игнорировали, а работу выполняли абы как. В следующий раз

лучше переплачу». В период акции приток людей в заведение заметно увеличивается, что сказывается на работе персонала.

Покупка купона – риск, потому что чаще всего рекламируются места, остро нуждающиеся в клиентах. Уважаемые заведения вряд ли будут таким способом завоевывать популярность. Хотя исключения все же бывают. Спокойно можно приобретать купоны на билеты в кино или театр, поход в парк аттракционов, прокат велосипедов, доставку еды. Здесь вероятность того, что вам в итоге откажут или грубо с вами обойдутся, минимальна. С опасной стоит отнестись к скидкам в рестораны – зачастую там есть специальное меню для «купонщиков», с завышенными ценами, а официанты обслуживают сначала тех, кто пришел без скидки. То же самое и салоны красоты с фитнес-клубами. Особенно внимательными надо быть, приобретая купоны на путешествия: риск получить вместо обещанных четырех «звезд» комнатушку с тараканами высок.

Прежде чем купить купон, подумайте, действительно ли он вам нужен. Не стоит под видом экономии тратить лишние деньги. Лучше отписаться от всех рассылок купонного сайта и заходить туда время от времени. И главное – оцените каждое предложение объективно. Ведь даже богатейший барон Ротшильд в свое время говорил, что он не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи.

Ольга ДЬЯКОНОВА

## Мнение эксперта

**Даниил Петрович Фролов, доктор экономических наук, заведующий кафедрой маркетинга и рекламы Волгоградского государственного университета:**



– Бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Конечно, в редких случаях можно купить что-то стоящее подешевле, но я бы посоветовал менее рискованные варианты: специализированные группы в социальных сетях, например, вроде тех, где молодые мамы обмениваются детскими вещами. Там больше доверия, больше возможностей. А здесь же явно заметно, как администраторы сайтов пытаются всячески «прикрыть» многочисленные негативные отзывы, возвращают деньги, принимают обратно товар. Понятно, что если появляются такие скидки, в этом однозначно какой-то подвох, выгодный продавцу услуг. Рынок вообще всегда строится на определенной доле мошенничества, не зря слова «обман» и «обман» очень похожи. Понимаю, у многих есть желание сэкономить, но его нужно как-то иначе реализовывать. Нет смысла так рисковать, потом сам же покупатель больше провозится, чтобы вернуть свои деньги.

Пн

НОВОСТИ

Пн

НОВОСТИ

Вт

НОВОСТИ

**14 ноября**  
В текущем году сумма налоговых поступлений во все уровни бюджетов Волгоградской области увеличилась. В консолидированный бюджет региона за 9 месяцев поступило более 60 миллиардов рублей, об этом сообщил Дмитрий Фотинов, руководитель УФНС России по Волгоградской области. Одной из приоритетных задач деятельности налоговой службы является расширение спектра услуг. Так, в июле начал работу сервис SMS-сообщения по информированию налогоплательщиков о задолженности по имущественным налогам. С сентября можно записаться на прием к налоговому инспектору через Интернет, воспользовавшись сервисом «Электронная очередь», а с ноября связаться с инспектором можно, используя технологию Skype. Для тех, кто не имеет доступа в Интернет, организуются выезды мобильных офисов для информирования населения.

**14 ноября**  
В Москве объявлены лауреаты первой премии имени Егора Гайдара. Премию за «выдающийся вклад в области экономики» получит научный руководитель ГУ – ВШЭ Евгений Ясин; обладателем премии за вклад в области истории стал историк из Сыктывкара Михаил Рогачев; премия за «вклад в развитие гражданского общества» присуждена супруге банкира Алексея Козлова журналистке Ольге Романовой. Рассказывая о лауреатах премии, член попечительского совета Фонда Гайдара и председатель оргкомитета премии Леонид Гозман заявил, что Ясин «во многом духовный учитель тех реформаторов, которых возглавлял Егор Гайдар». Денежный эквивалент премии составляет 500 тысяч рублей за вклад в области истории и экономики и один миллион рублей – за вклад в развитие гражданского общества.

**15 ноября**  
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) рекомендует России в числе ключевых приоритетов на 2012 год уделить внимание диверсификации экономики, дальнейшему укреплению финансовой дисциплины и банковского регулирования, говорится в ежегодном докладе ЕБРР о развитии стран с переходной экономикой. В разделе доклада, посвященном России, приводятся основные достижения 2011 года, в числе которых поддержка экономического восстановления после кризиса, устойчивый экономический рост, возрождение приватизационной программы, создание фонда прямых инвестиций. Здесь же приводятся три ключевых приоритета на 2012 год, в которых, по мнению банка, по-прежнему нуждается российская экономика. Главным долгосрочным приоритетом остается диверсификация экономики и уход от нефтяной зависимости.

■ Финансовый нюанс

Начало на стр. 5

Преимущества факторинга

Чем же факторинг лучше других подобных операций? Факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производственного капитала и увеличению доходности. При этом покупатель, заключая договор факторинга, получает возможность вернуть долг через более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом (в отдельных случаях долг пролонгируется под дополнительные обязательства), разрешается также частичное погашение долга, что стимулирует покупку товаров через факторинговые компании.

Также стоит сказать о преимуществах факторинга перед кредитом. Например, в отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное материальное залоговое обеспечение (основные средства, товары в обороте, сырье и прочее), при операциях факторинга обеспечением выступает дебиторская задолженность компании.

Еще один важный фактор – гибкая схема работы. В отличие от кредитования, факторинг не связывает руки финансовым директорам жесткими временными рамками (при кредитовании в основном используется единовременная или по утвержденному графику выборка кредитных средств и аналогичное погашение).

И, наконец, стоит сказать о высоких темпах роста продаж. Более гибкое и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товарооборот компании.

Даже самые простейшие расчеты показывают, что при равных условиях факторинг позволяет в

# Первые шаги в бизнесе



Работа художника Дональда Золана

течение одного года увеличить товарооборот в 2 раза быстрее, чем при кредитовании на пополнение оборотных средств.

Кроме того, факторинг – это не только финансирование. Полный комплекс факторинговых услуг подразумевает управление дебиторской задолженностью, покрытие ряда рисков (потери ликвидности, кредитного, инфляционного), информационно-аналитическое обслуживание

Факторинг не связывает руки финансовым директорам жесткими временными рамками

(специальные IT, позволяющие контролировать движение денежных средств, текущее состояние дебиторской задолженности, платежную дисциплину покупателей, планировать ежедневные финансовые

потоки компании и формировать аналитические отчеты для принятия управленческих решений). Перечисленные услуги и формируют добавленную стоимость факторинга, которая отличает факторинг от обычного кредитования. К слову, в Волгограде существует ряд банков, которые предоставляют факторинговые услуги. Узнать о них более подробно вы можете в Интернете, или же обратившись напрямую в интересующий вас банк.

Соня ЕЛЕЦКАЯ

## Мнение эксперта

Доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» Нина Семеновна Пронская:

– Факторинг как финансовая сделка затрагивает интересы трех сторон: банка, поставщика товара и плательщика, получившего товар от поставщика. Для каждой из сторон факторинг имеет как достоинства, так и недостатки. Окончательное решение о совершении факторинга принимает банк, так как он предоставляет залоги поставщику товара. Поэтому рассмотрим привлекательность совершения такой сделки для банка.

Факторинг для банка является операцией, приносящей высокий доход, который складывается из трех частей: 1) разовая комиссия; 2) недоплаченная часть суммы долга; 3) сумма пени, которая образуется за период с момента предъявления платежного требования (документов) к плательщику до дня фактической оплаты им своего долга. В пересчете на сумму предоставленных банком денежных средств и срока их получения от должника доходность факторинговой операции в 1,5-2 раза выше, чем при обычном кредитовании.

Недостатком и сдерживающим фактором для предоставления банком данной услуги клиентам является высокий риск потери банком предоставленных по факторингу денежных средств в связи с малой вероятностью получить долг от плательщика. Если расчеты между поставщиком и плательщиком проходят в целом удовлетворительно, то у них нет потребности обращаться в банк за факторингом. Именно исчерпание всех способов получить долг от дебитора заставляет поставщика обращаться в банк, платить ему значительную сумму комиссии и терять часть выручки от поставленной получателю продукции. Такая ситуация часто заканчивается для банка потерями, поэтому он тоже не соглашается выкупать любую дебиторскую задолженность. При кредитовании банк

принимает в обеспечение ликвидные материальные ценности или гарантии надежных организаций. Дебиторская задолженность, особенно просроченная, не является обеспечением, то есть фактически банк предоставляет средства даже не под честное слово – он не имеет отношений с плательщиком в момент подписания договора с поставщиком.

Факторинг для поставщика имеет такое достоинство, как возможность получить быстро, хотя и не в полном размере, просроченный, нередко безнадежный долг за отпущенную продукцию. Недостатком факторинга являются его высокая цена и избирательность банка при определении приемлемого для оплаты долга.

Факторинг для плательщика является достаточно распространенной услугой (в сравнении с поставщиками – на 10 договоров с поставщиками приходилось в свое время 3-5 договоров с плательщиками). Плательщик обращается за факторингом, когда он заинтересован в оплате, но у него нет денежных средств, а взять кредит по каким-либо причинам не представляется возможным (например, для уплаты налога, штрафа, дефицитного товара). Такой клиент для сохранения своей репутации готов принять все условия банка и быстрее возратить ему долг. Недостатком факторинга для плательщика, как и для поставщика, являются его высокая цена и избирательность банка при определении приемлемого для оплаты долга.

Перечисленные характеристики, наличие большого числа фирм-однодневок, высокий риск потерь для банка, дороговизна услуги для клиентов, наличие альтернативы расчетов и/или получения денежных средств делают в настоящее время факторинг в России мало востребованным банковским продуктом.

## Цифры недели

### Как МСБ выбирает банк для кредитования

Условия по кредиту, надежность банка и длительный опыт работы – тройка основных критериев, по которым предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) выбирают банк в целях получения кредита. Таковы результаты всероссийского опроса среди представителей МСБ, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ). По мере увеличения размера бизнеса важность надежности банка и его опыта работы на рынке МСБ возрастает. Так, например, среди микропредприятий надежность важна для 35%, а среди среднего бизнеса – уже для 41%.

### Если бы перед вами сейчас стояла задача выбрать банк в целях получения кредита для вашей организации, чем бы вы руководствовались прежде всего?



### Если бы перед вами сейчас стояла задача выбрать банк в целях получения кредита для вашей организации, чем бы вы руководствовались прежде всего?



■ ИнтерАктив

# И позвонить, и коммуналку оплатить

Еще лет так десять назад мы с особой осторожностью держали в руках мобильные телефоны, учились набирать свои первые эсмэски, а спустя некоторое время уже осваивали мобильный Интернет, затем банкоматы, платежные системы

Сегодня, в век информационных технологий, лежа на диване перед телевизором с сотовым телефоном в руках или находясь за тысячи километров от дома, можно без особых проблем оплатить кабельное телевидение и Интернет, коммунальные услуги, штрафы ГИБДД, налоги, забронировать места в кино и даже осуществить денежный перевод. Спектр услуг, которыми можно воспользоваться с помощью телефона, «растет не по дням, а по часам».

## Банкинг, контент, платежи

Мобильная коммерция – одно из ключевых направлений развития мирового рынка телекоммуникаций. Выступая логическим продолжением электронной коммерции, мобильная коммерция является результатом объединения передовых технологий мобильной связи,

Интернета, финансовых услуг и онлайн-торговли. Направления мобильной коммерции включают в себя:

**Мобильный банкинг** – управление банковским счетом с использованием мобильного телефона в качестве средства идентификации владельца банковского счета. При осуществлении платежных транзакций используются денежные средства, находящиеся на банковском счете.

**Мобильные платежи** – совершение платежа при помощи мобильного телефона с использованием денежных средств, размещенных на предоплаченной банковской карте. Мобильные платежи осуществляются без использования банковских счетов пользователя и доступны абонентам, не имеющим собственного банковского счета.

**Мобильный контент** – разновидность мобильных платежей, при которой мобильный терминал используется не только в качестве удаленного средства идентификация плательщика, но и устройства для приема заказанной услуги. Этот тип мобильной коммерции применяется при продаже рингтонов/мелодий, картинок, Java-игр, интерактивных медиапроектов (SMS-чаты, SMS-голосования) и т. д.

Первый мобильный платеж был осуществлен в 1997 году жителями Хельсинки. В то время там можно было купить кока-колу с помощью SMS.

## Три модели – три пути

Сегодня существуют три популярных модели осуществления мобильных платежей:

– оплата посредством отправки Premium SMS – отправка SMS на специальный номер провайдера, который самостоятельно перечисляет деньги тому, кому они предназначаются, удерживая комиссионное вознаграждение;

– Near Field Communication (NFC) – для использования сервиса NFC необходим встроенный в телефон специальный модуль. Телефон с чипом устанавливает соединение с платежным терминалом, который считывает необходимую информацию. В результате соединения со счета абонента списывается стоимость услуги. Эта услуга популярна пока только в Японии;

– компании QIWI, MOBI, Деньги. Этот вид платежа продвигается сегодня семимильными шагами



вперед. Именно благодаря этой модели мобильных платежей стала возможной автоматическая оплата услуг связи, Интернета, ЖКХ.

У каждой из этих моделей мобильной оплаты есть свои преимущества и недостатки. Более распространены в России мобильные платежи через QIWI, MOBI, Деньги. Стоит предположить, что в связи с бурным развитием мобильного Интернета и появлением новых моделей телефонов рынок мобильных платежей не только вырастет в разы, но и вытеснит терминалы и электронные деньги.

## История финансов

# Деньги больше не пахнут, или Как появились пластиковые карты

Все виды денег, о которых мы рассказывали прежде, могут оказаться всего лишь частью истории уже в обозримом будущем. Почему? Потому что на смену монетам и банкнотам, векселям и чекам уже приходят электронные деньги

Электронные деньги – это деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства. По своей сущности

электронные деньги не следует относить к какому-то новому виду или разновидности денег: в основе их возникновения и функционирования лежит обычное депозитное обращение. Одной из причин перехода к электронным деньгам оказалась экономия на издержках обращения и повышении уровня банковского обслуживания, в частности, ускорение расчетов. Благодаря новым информационным технологиям появилась возможность переводить деньги и регистрировать информацию о переводах, не прибегая к каким-либо бумагам.

Первое теоретическое упоминание об использовании карт как



## Семейный бюджет

В прошлый раз мы говорили о том, как управлять расходами на транспорт. Сегодня речь пойдет о бюджетировании детских расходов

Отрадно, что большинство россиян стремится дать детям достойное образование. Но оно составляет довольно затратную часть расходов, даже если ребенок учится в государственной школе. Понятно, что расходы в государственных и частных школах кардинально различаются, тем не менее называть один вид получения образования бесплатным, а другой платным можно лишь с многочисленными оговорками. В семейный бюджет родителям стоит включить графу «школа» и планировать расходы на период учебного года заранее.

## Государственные школы

Без расходов в государственной школе не обойтись. В начале учебного года кажется, что все необходимое для занятий уже приобретено и можно передохнуть от затрат на школу, но тут же выясняется, что это не так. За что приходится платить? Во-первых, так называемые классные нужды. У малышей это подарки на день рождения и накануне всевозможных государственных праздников, призы на классных и школьных мероприятиях, организованная покупка рабочих тетрадей по предметам и т. д. Сумму родители оговаривают сообща, на

платежного средства появилось в Англии и относится к концу XIX века – но это были только теоретические измышления. На практике же пионерами в этой области оказались США. Первая кредитная карта была выпущена в 1914 г. фирмой «General Petroleum Corporation of California». Первые карты изготавливались из металла, но затем были вытеснены пластиковыми картами, так как последние оказались более практичными. Эти карты еще не были платежным средством. Первые

карты, которые явились полноценным платежным средством, были выпущены не банковскими гигантами, а специальными конторами, прикреплёнными к тем или иным корпорациям

или бизнес-группам. Фирма «Diners club» в 1950 г. выпустила карточки для нескольких десятков ресторанов, «American Express» в 1958-м – для своих почтовых клиентов, а «Hilton Credit» в 1959 г. стала дочерней компанией крупнейшей сети отелей. Фактически эти годы можно считать моментом рождения нового инструмента организации безналичных расчетов. Первая же именно банковская карта была выпущена в 1951 году маленьким нью-йоркским банком «Long Island», и с тех пор началось бурное развитие этого вида банковских услуг.

В начале 70-х годов XX века в ряде стран были переведены на электронную основу находившиеся в обращении карточки нескольких фирм. Именно тогда появилось новое понятие



– «процесс дестафации денег», означавший исчезновение вещественных средств обращения и платежа. Неудивительно, что именно в те годы деньги перестали мерить золотом. Также не стоит удивляться и тому, что электронные деньги появились практически одновременно с массовой компьютеризацией. Во-первых, в появлении пластиковых карт была крайне заинтересована розничная торговля. Выдав дисконтную карточку однажды зашедшему в магазин и сделавшему крупную покупку клиенту, магазин может рассчитывать на его возвращение.

Во-вторых, карточный бизнес чрезвычайно интересен банкам. Их основной бизнес – торговля деньгами, в том числе кредитами. Поэтому, выдав своему клиенту кредитную карточку, банк может рассчитывать на постоянный источник прибыли. Именно по этой причине банки и магазины пришли к выводу о необходимости появления подобного платежного инструмента почти одновременно. Причем независимо друг от друга.

Предшественниками современных пластиковых карточек

можно считать прежде всего так называемые «торговые карты». Их полным аналогом являются хорошо нам знакомые, пусть не каждое утро, но обнаруживаемые в почтовом ящике и выбрасываемые в мусорную корзину рекламные листки с надписью «Предъявителю сего предоставляется скидка в размере...». В современной России такие листочки появились совсем недавно, а вот в США – еще в конце XIX века. Сначала это были листовки вроде современных российских (на «туалетной бумаге»). Затем появились картонные карточки многообразного использования. Они были удобны для того, чтобы продавать клиентам товары в рассрочку, то есть в кредит. От современной пластиковой карточки такая карточка отличается лишь материалом, из которого

она сделана, и более совершенной системой учета движения денег. Раньше данные заносились вручную на оборотную сторону карточки, теперь – с помощью специальных устройств – на магнитную ленту, расположенную все на той же оборотной стороне.

Предшественниками современных пластиковых карт являются и чеки, в особенности чековые книжки, которые получили широкое распространение в конце XIX века. Клиент вносил депозит, получал именную чековую книжку и расплачивался чеками в магазинах до тех пор, пока не исчерпает внесенную в банк сумму. Отличие от современных пластиковых карт опять же только в материале и системе учета движения денег.

Как писал российский журналист Игорь Бестужев-Лада десять лет назад, «на пустяковый кусочек синтетического материала

можно поместить практически все богатства мира. Не нужны сумки и подвалах, тайники в стенах и значки в стельках ботинок. То, что еще недавно казалось абсолютной фантастикой, стало объективной реальностью, данной во вполне конкретных ощущениях. Не

всем еще, конечно, только наиболее продвинутой части человечества. Вот когда можно искренне воскликнуть: «Деньги не пахнут!» Слова его актуальны и сейчас, хотя осознание удобства электронных денег приходит уже не только к «самым продвинутым».

По книге Н. Н. Харчук «История денежных отношений»

## Учиться и не разориться



родительских собраниях, отчет о потраченных средствах должен быть озвучен там же. У учащихся средних и старших классов тоже есть свои праздники, конкурсы, на проведение которых нужны средства.

## Частные школы

Родители, выбирающие частную школу для ребенка, как правило, имеют четкое представление о том, сколько им придется тратить в месяц на обучение детей. Цены

образовательных услуг в разных регионах разные, да и в пределах одного города тоже.

Одни частные школы оснащены довольно скромно, в послеурочное время ничего необычного своим воспитанникам они предложить не могут; в других к услугам обучающихся – прекрасно оснащенные кабинеты, бассейн и школа верховой езды во второй половине дня. Как правило, во всех частных школах, помимо ежемесячной платы (от и до), есть так называемый перво-

начальный взнос, в некоторых он ежегодный. Дополнительных средств в течение учебного года частные школы не требуют, единственное, что надо узнать заранее, какие кружки и секции входят в оплату за школу, а за какие, если есть желание отдать туда ребенка, придется платить отдельно.

## Дополнительные занятия

За помощью к репетиторам обращаются по многим причинам независимо от возраста школьника. Бесплатными эти занятия не бывают, и зачастую внешне бесплатное образование получается на самом деле очень дорогим. При планировании данной статьи расходов нужно тщательно продумать оптимальный путь решения проблемы: насколько это нужно ребенку, сколько дополнительных педагогов ему нужно и оправдывает ли себя цена занятия. В зависимости от цели дополнительных занятий репетитора можно найти как среди вузовских преподавателей, так и среди студентов дневных отделений, а также соседней пенсионерку, и в некоторых случаях выиграть можно не только в затратах, но и – что гораздо важнее – в результатах этих дополнительных занятий.

По книге «Как управлять семейным бюджетом»

## Глоссарий

**Д**ебиторская задолженность – статья, которая может присутствовать в отчетности фирмы в разделе текущих активов, суммирующая все переводные векселя, находящиеся у фирмы и подлежащие оплате в установленный срок.

**Д**естафация денег – исчезновение вещественных средств обращения платежа.

**И**нтернет-банкинг – управление банковскими счетами через Интернет. Типичный интернет-банкинг позволяет: – переводить средства с одного своего счета на другой счет; – осуществлять безналичные внутри- и межбанковские платежи; – покупать и продавать безналичную валюту; – открывать и закрывать депозиты; – устанавливать график расчетов и оплачивать различные товары и услуги; – отслеживать все банковские операции по своим счетам.

**П**ровайдер – организация, предоставляющая информационные или коммуникационные услуги (например, занимающаяся подключением к Интернету, предоставляющая услуги сотовой связи).

**П**ролонгация – продление срока сделки, векселя, биржевого приказа и других кредитно-финансовых документов.