

Финансовая грамотность

Вести
Губернии

3 декабря 2011 года

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

ГОРАЦИЙ

Не бойтесь слонов в бизнесе

Знаете, когда обучают в автошколе, есть такое задание: представьте, что перед вами стройными рядами очень медленно идут черепашки, а за вами – стадо слонов. Ваша задача – ехать на минимальной скорости, но не останавливаться. Вы не поверите, но в жизни при начале собственного дела подобное упражнение очень может пригодиться

Как? Довольно просто – не торопитесь, если что-то начали. Но и не останавливайтесь – это тоже не лучший вариант. Всеми свое время, быстрых денег не бывает, поверьте. Эту мысль подтверждают все самые богатые люди мира. Итак, несколько советов начинающим миллионерам.

1. Научитесь смотреть в будущее. Прежде чем начать дело, представьте себе конечный результат, желательно в виде четкой картинки. Представьте, что вы хотите получить.

2. Изучайте опыт других людей. Узнайте, во что инвестируют богатейшие люди и как они достигли успеха. Приобретайте информацию. В наш век информация правит миром.

3. Успех – на 10% удача, а на 90% – терпение. Многие не получают прибыль, так как не верят в свои силы, и сходят с дистанции, не дойдя до цели всего шага. Если у вас есть план, следуйте ему. Меняйте его, если найдете лучшее решение, но всегда держите в голове свою конечную цель.

4. Разработайте свой личный финансовый план. Бизнес – это в первую очередь финансовые знания. Научитесь отличать актив от пассива, активный доход от пассивного, драгоценные металлы от блеска. Основные аспекты мы постараемся дать вам в нашем приложении.

5. Заставьте деньги работать на себя. Бедные работают за деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя, приобретая активы: недвижимость, ценные бумаги и различные предприятия и компании. Тратьте время на приобретение и управление активами.

6. Создавайте начальный капитал. Варианты: получите кредит, продайте свою идею; заработайте на покупке-продаже ликвидного товара; найдите себе покровителя; привлечите стратегического инвестора; создайте бизнес; объединитесь с такими же, как вы.

7. Жизнь – самый лучший учитель. Учитесь принимать уроки, которые дает вам жизнь. Если происходит неудача, вы можете сложить руки, а можете воспринять это как урок и возможность для извлечения опыта и прибыли. Будьте оптимистом (это как раз, к слову, о слонах – они всегда рады наступить на вашу машину, если вы остановитесь).

8. Помните, что в игре, как и в бизнесе, разрешено все, что не запрещено. Настоящие деньги находятся не там, где протоптана тропа, а где никто еще не ходил. Специалисты считают, что наиболее эффективными являются направления, которые важны всем жителям планеты: здоровье, богатство, инвестиции, образование, обеспечение безопасности.

9. Зачем изобретать велосипед, если можно его купить и ездить. Обращайтесь к профессионалам. Вы не можете знать всё обо всем, поэтому вам важна команда самых лучших специалистов.

10. Вокруг вас много возможностей. Везде и всегда. Примите, что в нашем мире деньги просто лежат под ногами. Держите свои глаза и уши открытыми, когда ходите по улицам, общаетесь с людьми и читаете газеты, говорите «да» новым возможностям. Когда вы увидите первую возможность, научитесь видеть и остальные.

Редакция газеты «Вести Губернии»

Финансовый нюанс

Для того чтобы окунуться в мир кредитных отношений и узнать всю правду о «подводных камнях» потребительских кредитов, необходимо, в первую очередь, разобраться с основными понятиями и видами кредитования

Итак, кредит – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором заемщику на условиях возвратности с выплатой заемщиком процентов за пользование ссудой. Потребительское кредитование – это продажа торговыми предприятиями покупателям потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.). В потребительском кредитовании участвует посредник – торговая фирма, продающая товары в кредит. Потребительские кредиты физическим лицам предоставляются, как правило, на небольшую сумму (до 100 тысяч рублей) и не более чем на год. Процедура потребительского кредитования включает в себя:

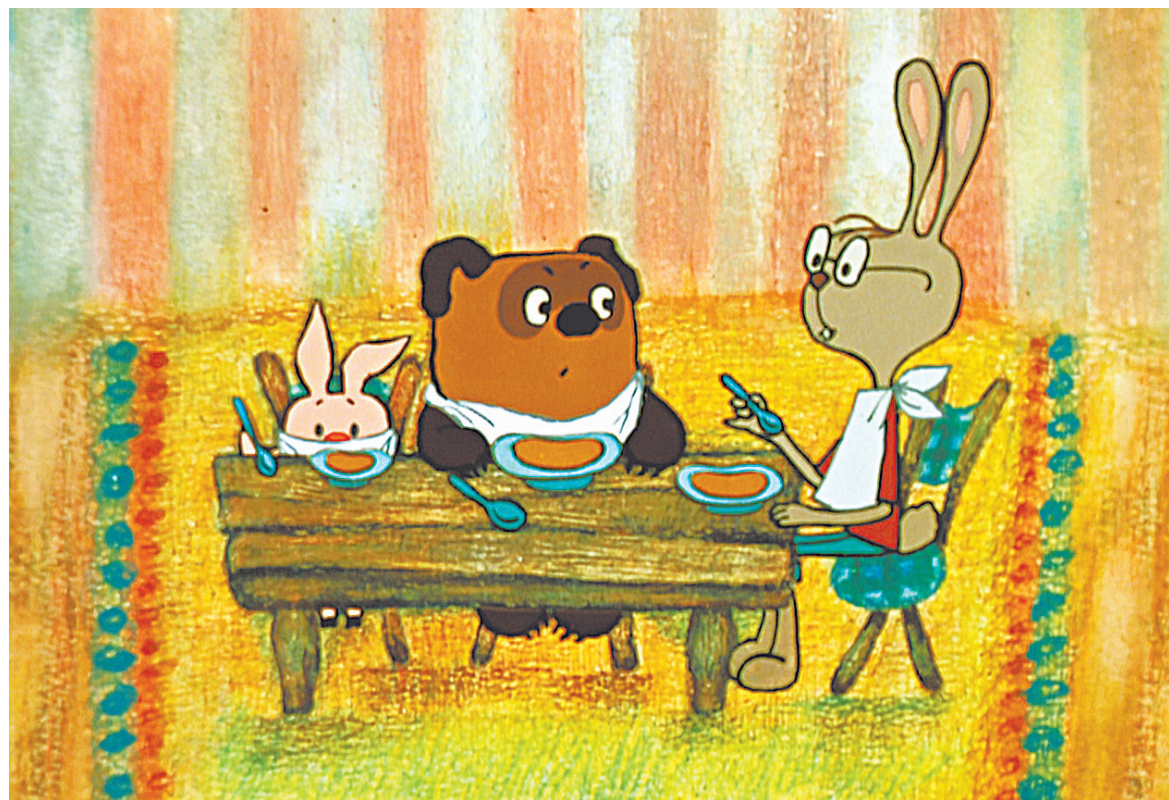
- определение цели, на которую заемщик берет кредит;
- формирование в банке кредитного досье на заемщика;
- получение заемщиком положительного решения банка о предоставлении ему кредита;
- сопровождение банковским сотрудником процесса получения заемщиком кредита и его возврата.

Проще всего получить потребительский кредит в торговых организациях – магазинах бытовой техники, компьютеров, сотовых телефонов, мебели и иных вещей длительного пользования. Такие магазины часто рекламируют продажу товаров в кредит. На самом деле сам магазин является лишь партнером, а выдает кредит потребительских кредитов занимаются банки. По заявке на потребительский кредит, заполненной покупателем в торговом зале, банк перечисляет магазину соответствующую сумму денег, а владелец купленного товара становится заемщиком банка.

О плюсах и минусах

Есть несколько преимуществ и недостатков покупки товаров в кредит. Большой плюс – возможность приобрести дорогостоящие и жизненно необходимые товары: мебель, бытовую технику и т. д. Все эти вещи нужны, например, купившей или снявшей жилье молодой семье, не готовой выложить сразу крупную сумму на обустройство. Зачастую без потребительского кредита сразу невозможно приобрести ту или иную вещь. Возвращается потребительский кредит в течение нескольких месяцев, иногда даже года и более. Кроме того, покупка в кредит товара защищает гражданина от возможного повышения цены на него.

Отрицательным аспектом потребительских кредитов является очень существенное удорожание товара. Ведь на потребительский кредит начисляются проценты, и немалые: как правило, они в несколько раз превышают ставку



Жизнь в займы

рефинансирования Банка России и проценты по вкладам. Но поскольку платежи по потребительским кредитам распределяются на длительный период, далеко не все заемщики могут оценить реальное удорожание купленного товара.

Существует также несколько психологических факторов. Так, клиент, поддавшись рекламе магазина, получает потребительский кредит под высокие проценты, не задумываясь, как будет его возвращать. Другой психологический недостаток покупки товаров в кредит: период первоначального удовольствия от приобретения телевизора, компьютера, игровой приставки, DVD-проигрывателя или иной вещи быстро проходит, тогда как платежи по потребительскому кредиту необходимо платить еще много месяцев.

Кредит на 20 лет

Самый долгосрочный вид кредитования – ипотека, которая выдается на приобретение жилья. Главное преимущество ипотеки состоит в том, что покупателю предоставляется возможность купить квартиру, внося лишь первоначальный взнос, который обычно составляет от 10 до 30% от стоимости квартиры (а иногда и 0%). Ипотечный кредит является целевым, то есть может быть предоставлен только на приобретение жилья, при этом основным обеспечением по нему является залог (ипотека) приобретаемого жилья. Квартира остается в залоге у залогодержателя (банка) до полного возврата кредита. Это накладывает некоторые ограничения на права заемщика по пользованию и распоряжению квартирой до полного погашения кредита.

- гражданин не может:
- регистрировать (прописывать) в квартире кого-либо;
- поселять в квартире кого-либо;
- равномерные платежи – это

– продавать; дарить; завещать; закладывать; сдавать в аренду данное жилье.

Объектом ипотеки может являться отдельная квартира в многоквартирном доме или отдельно стоящий жилой дом. Это жилье должно отвечать следующим требованиям:

- не являться коммунальной квартирой, т. е. иметь собственные санузел и ванную;
- быть подключенным к городскому водоснабжению и системам отопления;
- сантехническое оборудование, двери, окна и крыша должны быть в исправном состоянии.

Сроки кредита колеблются в пределах от 1 года до 30 лет. Размеры первоначального взноса определяются банком. Первоначальный взнос тесно связан с процентной ставкой по кредиту на покупку жилья. При низком первоначальном взносе проценты по кредиту будут выше, чем в случае с обычным или высоким первоначальным взносом.

Например, вы нашли квартиру за 2 000 000 руб. Исходя из ваших доходов, банк вам готов дать кредит 1 600 000 руб. Остальные деньги у вас есть. Но если оценщик оценит квартиру не в 2 000 000, а в 1 400 000 руб., то банк вам даст кредит в размере 80% от стоимости квартиры, которую назвал оценщик: 1 400 000 руб. x 80% = 1 120 000 руб.

Вам не хватает 480 000 руб. Следует добавить эту сумму из своих средств или найти квартиру подешевле.

Погашение задолженности происходит ежемесячно в течение всего срока ипотечного кредита. Существует несколько вариантов осуществления платежей по ипотечному кредиту:

- равномерные платежи – это

когда по условиям ипотеки происходит выплата равными суммами в течение всего срока кредита. Эта форма удобна тем, что заемщик четко знает, сколько ему нужно заплатить в каждом месяце, и может рассчитывать свои доходы и траты;

– дифференцированные платежи – зависят от оставшегося срока кредита: чем ближе к концу, тем меньше ежемесячные платежи (практически не используется банками России из-за меньшей для них выгоды).

Недостатком ипотеки является факт переплаты за жилье, которая может достигать очень больших процентов (в некото-

Поддавшись рекламе, мы можем взять кредит под очень высокий процент

рых случаях до 100% и больше от первоначальной стоимости квартиры). Заемщик обязан погашать проценты по кредиту и другие обязательные платежи, такие как страховка

квартиры и жизни заемщика на весь период договора ипотеки. Кроме того, получение ипотечного кредита осложняется внушительным списком требований банков-кредиторов, которые не всегда возможно выполнить. При этом банк может отказать в выдаче ипотечного кредита. Как правило, это происходит в том случае, если у человека слишком маленький или нестабильный доход. В среднем на ипотеку надо иметь доход не менее 20 тысяч на каждого взрослого члена семьи в месяц. Также банк обращает внимание на возраст потенциального клиента. С точки зрения банкиров, оптимальным возрастом для заемщика считается 30-40 лет. А вот молодежь и пожилые люди входят в «группу риска», поэтому банки им чаще всего отказывают в предоставлении ипотечного кредита.

Окончание на стр. 7

Личный опыт

Магия банкинга

Сколько ни читал в умных книжках и журнальных публикациях советы финансовых консультантов о целесообразности фиксации на бумаге своих ежедневных текущих затрат, никогда не относился к этому всерьез. Ну неудобно мне всякий раз в магазине, на рынке или в храме общепита доставать из кармана блокнотик и заносить туда очередную запись про рубли и копейки!

Но стоило в порядке баловства попробовать целую неделю продержаться в таком непривычном формате, как тут же ощутил непосредственный эффект. Не в виде конкретной экономии: просто на бумаге явственно обозначились совершенно лишние затраты. Просматривая записи в конце недели, искренне недоумевал: зачем это куплено?

На прошлой неделе довелось побывать на заседании Российского банковского форума в Москве. Представители регионов говорили об активном внедрении так называемого второго поколения интернет-банкинга. Подозреваю, что в нашей области сие удобство взяли пока на вооружение лишь считанные проценты сограждан. А ведь это, если вдуматься, идеальный помощник для всех, кто испытывает транспортные трудности с визитом в банк. И, как в случае с блокнотом-дневником домашней бухгалтерии, это преимущество никак не оценишь по достоинству, пока не попробуешь.

Догадываюсь, что далеко не у каждого сельского жителя под рукой компьютер или ноутбук. Но также подозреваю, что эта техника очень быстро доходит сегодня до самых отдаленных, труднодоступных уголков. Говорят, не только в райцентрах, но и в селах-станциях современные «тимуровцы» охотно берут шефство над старшим поколением, обучая стариков умению писать электронные письма и общаться в «Одноклассниках». Следовательно, повод для разговора вполне имеется.

Представьте себе, что этот самый Интернет теперь с помощью нажатия нескольких клавиш позволяет элементарно ощутить себя в банковском офисе. Решайте себе свои проблемы на здоровье! Хотите пополнить депозит? Перевести со своего счета родственникам энную сумму? Провести очередное погашение кредита? А может, просто оплатить самые обычные ежемесячные расходы – квартплату, услуги энергетиков и т. п.?

Даже если ближайший банк находится не за несколько километров, а просто через дорогу, нет никакой необходимости для решения этих проблем выходить из дома в жару или метель. Нынешние электронные системы управления личными финансами помогают пользователям экономить и даже копить средства. Потому что в режиме реального времени мы теперь можем легко вести учет своих финансов, анализировать и планировать доходы и расходы. Экран компьютера предоставляет клиенту исчерпывающую информацию о его бюджете.

В общении со специалистом банка вы с удивлением для себя обнаружите, что такое же «волшебство» при отсутствии ноутбука может вам подарить обыкновенный мобильный телефон. Это значит, что те же процедуры, для которых еще недавно приходилось вставать в очередь к окошку операциониста, можно «магически» производить, сидя в гостях или, к примеру, в кино.

Леонид БАРКОВ

■ Финоборона

Мелким шрифтом

В Волгограде в рамках Первого форума финансового образования 29 ноября специалисты провели финансовый ликбез. На что следует обращать внимание, чтобы не попасться на уловки банкиров?

Интересуйтесь!

В первую очередь определите, является ли кредитная организация, собственно, банком. Для этого узнайте, имеет ли она лицензию Центрального банка России. Такая информация находится в открытом доступе на официальном сайте Центробанка. Только наличие этого документа может гарантировать возвратность вложенных вами средств. Согласно законодательству все вклады в размере до 700 тысяч рублей застрахованы. То есть, даже если банк окажется банкротом, вы гарантировано получите свои деньги. Но обратите внимание на то, что квота 700 тысяч рублей действует не на один вклад, а на одного вкладчика банка. Таким образом, если вы предполагаете разместить на

депозите большую сумму, определитесь, хотите вы рисковать или лучше распределить средства между несколькими кредитными организациями.

Также следует обращать внимание на проценты, под которые банк предлагает разместить деньги. Если они значительно превышают уровень инфляции, то это повод задуматься, потому что, возможно, банк с вами просто не сможет расплатиться.

А может, договоримся?

Самая типичная ошибка заемщиков – невнимательное отношение к условиям кредитного договора. Как правило, банк, составя условия, преследует свои интересы, предоставляя информацию в сложном виде, при этом умело обходя острые углы. Когда заемщик видит десятиугольник под названием «Условия предоставления кредитов», он редко дочитывает его до конца, а кто осиливает, тот вряд ли понимает все. Заемщик слушает



консультанта и ставит подписи там, где ему указывают. Обязательно знакомьтесь с условиями и просите разъяснить то, что вам непонятно. Это избавит вас от многих неприятностей, в том числе от судебных разбирательств, ведь в суде свою правоту заемщику доказать крайне сложно, каждый банк имеет штат высококвалифицированных юристов.

Обратите внимание на то, чтобы в договоре была указана полная сумма, подлежащая уплате.

Это важно, поскольку система начисления процентов, как правило, у банков сложная. И если вам говорят, что процентная ставка по кредиту – 10%, то вы наверняка вычисляете 10% от суммы покупки и думаете, что это ваша переплата. Это не так.

Также знайте, что, если банк предлагает вам уплатить комиссию за ведение ссудного счета, это незаконно. Будьте внимательны!

Жанна ЛЕТЯЕВА

■ Сверим позиции

Бизнес на вырост

В Волгоградской области первая группа предпринимателей завершила обучение в рамках федеральной программы по повышению финансовой грамотности

Бесплатные семинары по основам налогообложения, бухгалтерской отчетности и правового регулирования проводили на базе единственного в Волгоградской области бизнес-инкубатора, расположенного в городе Волжском.

Бизнес-инкубатор организован более полугодом назад в рамках этой же программы для создания благоприятных условий для работы предпринимателей и оказания им поддержки. Например, начинающим бизнесменам предоставляются в аренду площади по сниженным ставкам.

Напомним, что Волгоградская область в числе трех регионов стала пилотной площадкой для реализации проекта, разработанного Министерством финансов РФ совместно с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). Семинары для предпринимателей – это часть большой программы, которая включает в себя проведение обширной информационной кампании в доступных для населения формах.

– После того как проект будет отработан на трех площадках, этот опыт будет распространен на другие субъекты РФ, – пояснила Светлана Фомина, начальник отдела мониторинга анализа и планирования управления развития предпринимательства администрации



Волгоградской области. – В нашей области была разработана программа, рассчитанная на 2011–2015 годы. Финансируется проект из областного бюджета с привлечением средств МБРР.

Первыми прошли обучение 30 желающих, среди них резиденты бизнес-инкубатора и предприниматели Волжского и Волгограда.

– Начать собственное дело достаточно сложно, трудности возникают как с подбором кадров, так и с начальным капиталом, но в основном все проблемы от незнания. На курсах нам дали достаточно большой объем знаний, необходимых для предпринимательской деятельности, в короткий срок – 2 недели, – рассказал участник проекта предприниматель Вячеслав Аникин.

В программе может принять участие любой желающий, для этого нужно обратиться в управление развития предпринимательства администрации региона (тел: 55-21-00).

Алексей МИШКИН

Экономические игры по-взрослому

Двадцать девятого ноября в рамках Первого форума финансового образования в Волгограде состоялся «круглый стол» на тему внедрения экономических дисциплин в школьную программу с участием директоров школ, студентов и представителей городской власти

Согласно статистическим данным, уровень финансовой грамотности населения Волгоградской области оценивается на «тройку» по привычной нам пятибалльной шкале. В то время как эти знания крайне необходимы, ведь они способны уберечь нас от неприятностей, сэкономить время и деньги. Начинать экономическое образование, уверены специалисты, нужно уже в школе. Преподавать специализированные дисциплины могут и педагоги, имеющие непрофильное образование, по совместительству, но, отмечают директора школ, лучше, чтобы по совместительству учили школьников именно специалисты, преподаватели вузов, а также студенты старших курсов.

На сегодняшний день экономические знания уже внедряются в школу в виде элективных курсов, конференций и факультативных занятий. Если будет спрос, будет предложение, заверил директор школы. Ежегодно проводится мониторинг образовательных запросов,

по результатам которого в учебную программу включаются желаемые дисциплины.

– Финансовая грамотность должна подаваться в игровых, тренинговых формах, знания не должны преподноситься сухо, – отметила директор лицея № 5 города Волгограда Лариса Тропкина. – Только таким образом можно добиться большей эффективности.

Подтверждением слов директора лицея является разработанный педагогами этого учебного заведения проект «Мини-биржа»: в аудитории, стилизованной под биржу, проводятся торги, работают трейдеры и брокеры. В качестве участников торгов выступают ученики. Но

Экономические знания уже внедряются в школах

это только проект, который требует финансирования. В числе других проектов «Мини-биржа» претендует на грант в рамках программы по повышению финансовой грамотности населения. В случае успешной защиты проекта лицей получит на его реализацию 500 тыс. рублей.

Напомним, что Волгоградская область в числе трех регионов является пилотной площадкой для отработки проекта по повышению финансовой грамотности населения. Ликбезы проводятся по различным направлениям и с различными категориями населения.

Марина НЕЧАЕВА

Пн

НОВОСТИ

28 ноября

Активы банковской системы РФ за октябрь выросли на 0,1%, составив на 1 ноября 38 трлн 464,4 млрд рублей. Такие данные приводит РБК со ссылкой на материалы Банка России. С начала этого года активы банков РФ выросли на 13,8% (с 29,430 трлн). Собственные средства банков за октябрь 2011 г. увеличились на 1,1%, с начала года их прирост составил 4,4%. Объем вложений банков в ценные бумаги на 1 ноября равнялся 6 трлн 28,3 млрд рублей, сократившись на 2,2% по сравнению с данными на 1 октября 2011 года. С начала года этот показатель вырос на 3,4%. Прибыль действующих кредитных организаций на 1 ноября достигла 676 млрд рублей, увеличившись за месяц на 8,3%.

Вт

НОВОСТИ

29 ноября

Совет Федерации одобрил закон, упрощающий процедуру валютного контроля. Принятый закон расширяет круг граждан РФ, относящихся к категории физлиц-нерезидентов, и позволяет юрлицам-резидентам осуществлять выплаты, в том числе зарплаты, гражданам РФ, постоянно проживающим за пределами России либо имеющим право непрерывно пребывать за рубежом не менее одного года, то есть фактически являющимся нерезидентами. Документ обязывает резидентов представлять уполномоченным банкам информацию об ожидаемых в соответствии с условиями договоров максимальных сроках получения от нерезидентов на свои счета в банках российской или иностранной валюты.

Ср

НОВОСТИ

30 ноября

Быстрый рост бизнеса российских банков в 2011 году привел к резкому сокращению накопленного в период кризиса капитала, что потребует уже в следующем году привлечения дополнительных средств в капитал либо через публичное размещение акций, либо путем привлечения стратегических инвесторов, сообщил директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций ЦБ РФ Михаил Сухов. Показатель достаточности капитала российских банков упал за 10 месяцев 2011 года на 3 пп – до 15,1%. При этом банки, по оценке ЦБ, могут заработать в текущем году рекордную прибыль в 800 млрд рублей.

■ **Финоборона**

Начало на стр. 5

Не уверен – не бери

Для защиты заемщиков законодатели ужесточили условия выдачи банками любых видов кредитов. До подписания договора они обязаны предоставить заемщику график погашения кредита, включающий все проценты, комиссии, сборы и т. д. Гражданину должна быть раскрыта общая сумма, которую он обязан заплатить в конечном итоге банку. Банк также обязан назвать размер эффективной ставки по кредиту – это не та ставка, которая названа официально, а конечная процентная ставка по кредиту с учетом всех тарифов и сборов. Например, заемщик берет кредит в сумме 100 тыс. руб. под 20% годовых, т. е. он считает, что переплатит банку 20 тыс. руб. Однако по условиям банка заемщик обязан заплатить разовую комиссию, ежемесячное обслуживание счета, страховку, возможно, что-то еще, т. е. дополнительно за год клиент еще понесет расходы, связанные с данным кредитом, скажем, на 25 тыс. руб. Таким образом, всего заемщик заплатил за пользование кредитом 45 тыс. руб., т. е. ставка по кредиту составит 45% годовых.

Получив и внимательно изучив такую информацию, заемщик должен оценить свои финансовые возможности и целесообразность взятия кредита. Затем либо ответственно подписать заявку на кредит и соответствующий договор, либо умерить свои потребности и отказаться от кредита на названных банком условиях.

Обратим внимание

Почти все банки России предлагают клиентам кредиты. Чем нужно руководствоваться, выбирая банк? В первую очередь, нужно точно знать окончательную стоимость кредита (размер процентной ставки и комиссионных) и условия его возврата. Низкая ставка далеко не всегда говорит о том, что получаемый потребительский кредит будет выгодным – нужно учитывать все тарифы. До момента подписания заявки на получение кредита нужно выяснить другие тонкости его



Жизнь взаймы

выплаты. Бывают ситуации, когда даже самый ответственный гражданин оказывается должником – банк считает очередной платеж уплаченным только в момент, когда он поступит на счет, хотя почтовый перевод может идти несколько дней. Поэтому надо с запасом выбирать время для погашения кредита и процентов по нему.

Необходимо внимательно изучить и положения договоров об ответственности клиента за просрочку возврата кредита банку. Наилучший вариант – когда в случае несвоевременного внесения очередного платежа взимается повышенный процент (штраф, пени, неустойка) в зависимости от его размера и длительности просрочки. Например, ставка по кредиту – 20%, а на просроченный платеж – 30%. Заемщик задержал на 10 дней уплату в сумме 1000 руб. В этом случае штраф составит 8 руб. 22 коп. (1000 x 365 x 10 x 0,3). Может быть другой вариант – конкретная ставка в процентах от суммы долга за каждый день

просрочки, например 0,5%. В этом случае пени составят 50 руб. (1000 x 10 x 0,005). Такой подход стимулирует гражданина как можно быстрее погасить просрочку. Но иногда банки вводят фиксированный штраф независимо от суммы и длительности долга, также именуемый неустойкой: за первый случай просрочки, например, 500 рублей, за второй – 1000 рублей! Она взыскивается даже если мизерная сумма была зачислена на сутки позже, например из-за задержки перевода той же почтой. В течение определенного периода банк будет начислять штрафные пени, которые могут в разы увеличить общую подлежащую возврату сумму кредита. После этого банк, в соответствии с договором или сославшись на действующее законодательство, может потребовать ее взыскания в судебном порядке.

Часто в кредитных договорах прописывается, что иск может быть подан в суд по месту нахождения банка. Поэтому если житель, например Волгограда, взял кредит в

местном филиале, скажем, Санкт-Петербургского банка, то судебное разбирательство будет проходить в головном банке, а не в Волгоградском филиале. Заемщика, разумеется, в любом случае должны уведомить, он также вправе будет выслать свой письменный отзыв. Но отсутствие возможности ехать в другой город не означает, что заседание будет отложено или перенесено в суд по месту жительства заемщика. Разумеется, в такой ситуации судебное решение будет принято в пользу банка.

Прежде чем взять кредит, гражданину целесообразно детально изучить все условия и последствия заключения кредитного договора с банком, чтобы взятый кредит не оказался для человека большим ярмом, а не средством решения его бытовых проблем.

Нина ПРОНСКАЯ, доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»

■ **Перспективный взгляд**

Финансовые знания – основа жизни

Студенты Волгоградского государственного университета еще раз подтвердили, что знание – это не только сила, но и деньги

Двадцать восьмого ноября в ВолГУ состоялась молодежная акция «Финансовая грамотность – основа достойной жизни», которая была подготовлена в рамках реализации гранта «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Волгоградской области». Стоит напомнить, что в рамках гранта по повышению финансовой грамотности, организованного комитетом бюджетно-финансовой политики и казначейства администрации Волгоградской области, Волгоградский государственный университет занял первое место и получил грант

Долгое время в нашей стране вопросам финансового просвещения не уделялось достаточного внимания, именно поэтому сейчас так много людей, не адаптированных к реалиям рыночной экономики, которые не умеют противостоять финансовым мошенничествам,

а финансовые инструменты на фондовом рынке воспринимают как игру в русскую рулетку. Финансовые знания должны стать основой жизни, – отметила во вступительном слове заведующая кафедрой корпоративных финансов и банковской деятельности Ирина Дмитриевна Аникина.

К сожалению, сегодня всего тридцать процентов населения умеют правильно определять признаки финансового мошенничества, а каждый третий гражданин когда-либо сталкивался с противоправными действиями, в ходе которых терялись сбережения. Потребитель финансовых услуг не всегда обладает специальными знаниями, а иногда и временем, чтобы изучить условия предоставляемой услуги подробно. Этим как раз и пользуются злоумышленники.

Студенты разных факультетов по-своему раскрывали понятие «финансовая грамотность». Для одних это умение экономить, для других – правильное распределение денежных средств, для третьих же финансовая грамотность – это зна-

ния, оберегающие гражданина от финансовых мошенников. Однако, несмотря на то, что формулировка у каждого студента была своя, суть сводилась к одному.

Под финансовой грамотностью понимаются, прежде всего, практические знания, которые помогают семье использовать

рубль с максимальной пользой. Каждый день мы определяем, где выгоднее покупать продукты, лекарства, оформить страховку. Фактически ежедневно мы решаем финансовые вопросы, основываясь на своих целях и знаниях. Но и этого недостаточно. Рано или поздно нам все равно придется постигать сложные алгоритмы, чтобы в каждой ситуации находить правильные решения.

Финансово грамотный человек, по мнению студентов, эффективно ведет свои дела, накапливает и знает, как отличить пирамиду типа MMM от надежной компании.

современного мира. И надо идти в ногу со временем.

Студенты на молодежной акции познакомились с налоговой системой России, узнали об ответственности налогоплательщика. О том, что налоги – это не только расходы, помимо всего прочего, они повышают уровень финансо-

вого благосостояния каждого из нас. Налоги можно не только платить, но и получать финансовые выплаты, налоговые вычеты и уменьшать свои расходы.

Также на мероприятии были награждены студенты, принимавшие участие в конкурсе «Лучший студенческий плакат, пропагандирующий финансовую грамотность». Кстати, конкурс студенческих плакатов по финансовой грамотности является еще одним мероприятием, проводимым ВолГУ в рамках гранта «Повышение уровня финансовой грамотности».

Анна ЛУКАШОВА

Цифры недели

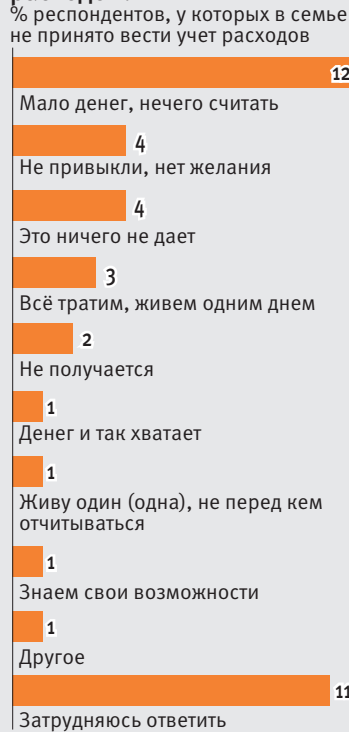
Стратегии планирования семейного бюджета

Россияне обращаются к строгому учету своих расходов скорее в силу обстоятельств, а вовсе не вследствие осознанного подхода к планированию финансов. Аргументы тех, кто не склонен вести учет расходов, наглядно свидетельствуют об отсутствии финансовой грамотности и навыков финансового планирования.

В вашей семье принято регулярно вести учет расходов?



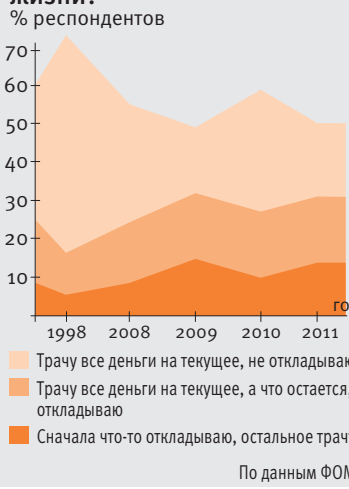
По каким причинам в вашей семье не принято вести учет расходов?



Как вы считаете, регулярный учет расходов помогает существенно сэкономить деньги?



Как вы, ваша семья обычно распорядитесь своими доходами в повседневной жизни?



История финансов

Из «побрякушек» в рубли, или Как развивались денежные отношения на Руси

Не зря Федора Достоевского называют писателем, точнее других понявшим натуру русского человека. Сказал он устами своего героя, что красота спасет мир, и даже не подозревал: не то что спасет, она его уже, по сути, создала

Мир сегодняшний был бы совсем иным, если бы люди когда-то не изобрели деньги. А денег, в свою очередь, не появилось бы без украшений. Да-да, обыкновенных «побрякушек», какие женщины носили на шее, ушах и одежде, а мужчины – на оружии, доспехах и лошадях. Исследователи отмечают, что в Древней Руси именно золотые и серебряные кулоны, серьги и просто пластинки стали в свое время предметом обмена на товары. Был, правда, короткий период, когда «деньгозаместителями» выступали меха – богатая соболями Русь быстро поняла их цену.

Основной денежной единицей среди славянских народов на рубеже I-II тысячелетий стала гривна (с санскрита – «затылок»). Слово это произошло от названия шейного украшения из золота и серебра и употреблялось как раз для обозначения определенного веса этих драгоценных металлов. Золотая гривна в Киевской Руси была в 12,5 раза дороже серебряной, или, как ее называли, «гривны серебра» (так же мы сегодня говорим «центнер пшеницы» или «фунт изюма»). Гривна серебра была эквивалентна по количеству некоторому числу одинаковых монет, отсюда пошел их счет на штуки, и эта денежно-счетная единица стала называться «гривна кун». Обе гривны стали в Древней Руси платёжно-денежными понятиями.

Изначально вес гривны серебра



Сergey Ivanov. «Жизнь древних славян»

и гривны кун был одинаковым, но кунные готовились из низкопробного серебра и стоили вчетверо дешевле настоящих серебряных. Позже произошло постепенное изменение ценности гривен друг относительно друга, что обуславливалось нестабильным весом импортированных монет, а также эволюцией гривны как единицы веса. Так гривна серебра стала равняться нескольким гривнам кун, в XII в. гривна серебра, весившая тогда около 204 граммов, равнялась ценности четырех гривен кун (одна гривна кун весила около 51 грамма). В Северной и Средней Европе эта же мера называлась «маркой» – как мы знаем, просуществовала она под таким названием вплоть до начала XXI в., когда в Германии марку вытеснил евро.

В XIII в. для новгородских гривен стало употребляться наименование «рубль», которое постепенно вытеснило название «гривна». Рубли были частями гривны или кусками серебра с зарубками, означавшими их вес. Каждая гривна разделялась на четыре части; название

же рубль произошло от слова «рубить», потому что прут серебра в гривну весом разрубался на четыре части, которые и назывались рублями. В XV в. слитки «гривна» и «рубль» перестали быть денежно-платежными средствами, хотя название «рубль» осталось и перешло на основную единицу русской монетной системы. Гривна весом в 204 грамма была положена в основу чеканки русских монет.

О высокой развитости денежного обращения на Руси говорят многие факты: например, Новгородская область платила при Ярославле 300 гривен дани, в XII в. – 2500 гривен; татарам давали 2000 гривен серебром и т. д. Дмитрий Донской в 1371 году выкупил из татарского плена сына тверского князя за 10 тысяч рублей серебром. Дружинники получали от князя в XIII в. по 200 гривен (на современные деньги это больше 17 млн руб. по курсу на конец ноября 2011 года) и еще были недовольны.

Денежное обращение существовало в первую очередь в древнерус-



Сergey Ivanov. «Съезд князей»

ских городах с наиболее развитой торговлей, ремеслом, ростовщическим кредитом. О наличии денежного обращения можно судить также по взиманию дани, налогов, накоплению драгоценных металлов у феодалов и т. д.

В период татарского ига, лишившего Русь государственной самостоятельности, чеканка монеты, судя по отсутствию данных, вероятно, прекратилась. Большинство исследователей считают, что чеканка монет раньше всего возобновилась в Московском княжестве при Дмитрии Донском, после Куликовской битвы 1380 г.

Во второй половине XIV в. после длительного перерыва на Руси началась широкая чеканка собственной монеты из серебра и меди почти в каждом удельном княжестве. Монета чеканилась в Москве, Твери, Новгороде, Пскове, Смоленске, Рязани, Ярославле, Чернигове, Серпухове и др. Размер, внешний вид, вес монеты этого периода были различны. Так, новгородский и московский рубли имели разный вес.

Образование русского централизованного государства требовало единой денежной системы. Это было достигнуто ликвидацией чеканки монеты в удельных княжествах. Иван III, первый русский царь, установил единую монету для всего государства с надписями на монетах: «Оспадарь всея Руси». При нем чеканка монеты стала правительственной монополией, русская монетная система была унифицирована.

По мере роста товарного производства, общественного разделения труда, ремесла, рыночных отношений роль денег в экономике страны и потребность в них все увеличивались. Необходимость в деньгах испытывали феодальное крестьянство, землевладельцы и само правительство. С изменением этих потребностей приходилось менять и денежную систему – и реформы по-разному отражались на развитии страны.

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

Семейный бюджет

В прошлом номере «Финансовой грамотности» мы говорили о том, как рассчитать стоимость обучения ребенка за рубежом. Сегодня мы поговорим о том, как воспитать финансово грамотного ребенка



Бэм (Эндаурова) Елизавета Меркурьевна (1843-1914). «Пожелание!! Эх-ма, набы да нам денег тьма.»

В банк с младых ногтей

Правильному отношению к деньгам детей стоит учить с того момента, как только они научились сносно считать. Во всех странах, которые принято называть цивилизованными, детей учат обращению с деньгами. Способы обучения разные – некоторые приемлемы для нас, а некоторые просто вне наших традиций. Только перед тем как определить размер выдаваемых денег, необходимо учесть возраст, характер ребенка, проявившееся отношение к деньгам и условия, на которых они будут выданы.

Карманные расходы – это определенная сумма, которая, безусловно, просто так выдается периодически. Естественно, у каждого ребенка есть собственные потребности, и родители могут научить его составлять приоритеты в своих тратах, выдавая небольшую сумму на карманные расходы. В данном случае сумма должна выдаваться всегда, независимо от того, что сделал или не сделал ребенок, но может быть «конфискована» за серьезные проступки в виде наказания.

Западные банки ведут настоящую борьбу за карманные деньги детей и подростков, соревнуясь в оригинальности дополнительных возможностей и подарков для маленьких владельцев вкладов. Для школьников вводятся специальные детские вклады, и подростки с малых лет учатся управлять своими кредитными картами. При этом банки дают возможность открывать вклады на минимальные суммы. Например, в Washington Mutual

действует программа, позволяющая детям открыть сберегательный счет непосредственно в школе, и первоначальный взнос для них может составлять всего 25 центов, а последующие – 10 центов.

Среди приятных подарков банков для маленьких клиентов есть не только игрушки. Подростки, открыв чековый счет (с минимальной суммой первоначального взноса 10 долларов) в KeyBank, могут стать владельцами маленькой модели музыкального плеера iPod. Для владельцев сберегательных счетов, не достигших пятилетнего возраста, U. S. Bancorp предлагает наклейку-татуировку за внесение любой суммы, а при сумме вклада более 100 долларов – бесплатную загрузку мелодий.

Ведущие западные банки разрабатывают специальные программы обучения детей управлению деньгами, страдаясь от возможных будущих проблем с неумелыми клиентами, не способными контролировать расходы по кредитным картам и выплаты по ссудам.

Многие западные подростки начинают подрабатывать еще в школе, и уровень их финансовой грамотности достаточно высок. Банки даже соглашаются давать подросткам ссуду на открытие собственного малого бизнеса.

Нужно отметить, в большинстве случаев родители обязаны присутствовать при открытии ребенком счета. А многие детские банковские продукты дают взрослым возможность отслеживать расходы своих детей или устанавливать дневные лимиты на транзакции.

Открыть вклад на имя ребенка любого возраста могут его взрослые родственники – не только родители, но и дедушки и бабушки, старшие братья и сестры, тети и дяди.

К таким вкладам банки предлагают бесплатный выпуск дополнительной «детской» банковской карты, прикрепленной к «взрослой» карте. Для контроля расходов ребенка родители могут воспользоваться услугой установки ежедневного, еженедельного или ежемесячного лимита расхода средств по детской карте и системой SMS-информирования обо всех транзакциях.

Некоторые банки предлагают выпуск пластиковых карт для детей с индивидуальным дизайном – фотографиями самих держателей карт, их любимых животных или героев мультфильмов.

У каждого банка свои правила снятия средств со счета. Ребенок, достигший 14 лет и получивший паспорт, имеет право самостоятельно закрыть депозит, но иногда банки могут потребовать предъявить доверенность от родителей или свидетельство о рождении.

Ребенок, родители или родственники/друзья могут внести на сберегательный счет любую сумму без определенного графика платежей. Счет можно подключить к режиму просмотра в Интернете, и ребенок сможет сам отслеживать свои накопления.

По книге «Как управлять семейным бюджетом»