



Вложите средства!

Вопрос номер один. Где хранятся ваши деньги? Самый быстрый ответ – в кошельке. Второй вариант – на карточке. Третий – под подушкой (в копилке, в старой сумке, даже в носке). Варианты закончились. Вопрос номер два. Какими способами вы оплачиваете услуги и покупки? Наличными. Нестандартный максимум, к которому мы сегодня привыкли, – это оплата мобильной связи через терминал

А тем временем вариантов ответов сегодня намного больше. Но привычка, как говорится, вторая натура – привыкли мы стоять в очередях, а деньги хранить на сберкнижке, и никакими новшествами пользоваться не собираемся. Объективных причин для этого нет совершенно. Скажете, рискованно? Да, но согласитесь, деньги – это всегда риск. Даже в магазине, даже в привычном банке. Раз в десять лет обязательно что-то, да меняется. Причем обычно более чем неожиданно.

К тому же зачастую мы просто не знаем всех возможностей, которые перед нами открыты. Возникает путаница в понятиях. Например, потребительские кооперативы в отличие от производственных создаются не для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном труде участников, а для удовлетворения материальных и иных потребностей последних. А терминал Сбербанка – совсем не то же самое, что банкомат или терминал в продуктовом магазине, ведь он предназначен непосредственно для оплаты коммунальных платежей и наделен способностью считывать штрих-коды квитанций.

Потребительский кооператив сегодня – это, в первую очередь, возможность грамотно вложить свои денежные средства. Кредитные потребительские кооперативы граждан могут создаваться по признаку общности места жительства, трудовой деятельности, профессиональной принадлежности или любой иной общности граждан. Например, широко распространены ГСК, ЖСК, ЖК – это потребительские кооперативы. В частности, все потребительские общества, как и любые другие некоммерческие организации, могут осуществлять предпринимательскую деятельность, поскольку это служит достижению тех целей, ради которых они созданы.

Для примера – в сельской местности можно создать потребительское общество, которое организует прием у своих пайщиков излишков сельхозпродуктов (молока, яиц и т. д.) и реализацию их маслозаводу, торговой фирме или через свой собственный магазин в городе. Помните, когда-то были такие коопторги, коопмаги?

Сегодня каждый выбирает для себя. Оставаться в тени или идти в ногу со временем – дело, в первую очередь, ваше. Но мы считаем себя вправе немного вмешаться. Ведь сохраняя деньги «под подушкой» или вкладывая их наобум, вы теряете очень крупные суммы. А потратив пару часов в очереди в банке или на почте, вы к тому же теряете свое здоровье. С ним, согласитесь, сложнее.

Редакция газеты «Вести Губернии»

■ Финооборона

Как Приручить Кредитных Гениев

Что такое кредитный потребительский кооператив и как уберечь себя от мошенников

«В августе 2008 г. я вложил деньги в кредитный кооператив. Но через год мне мои деньги не отдали. Кроме меня председатель этого кооператива ограбил еще 20 человек – более, чем на 1,5 млн руб.», – письма, подобные этому из Котова, нередко приходят к нам в редакцию

Жители города и области, не разбираясь в том, что такое кредитный потребительский кооператив (КПКГ), не зная своих прав и обязанностей и не умея отличить добросовестную компанию от недобросовестной, порой теряют деньги. Грамотности в этом вопросе нашим гражданам часто не хватает.

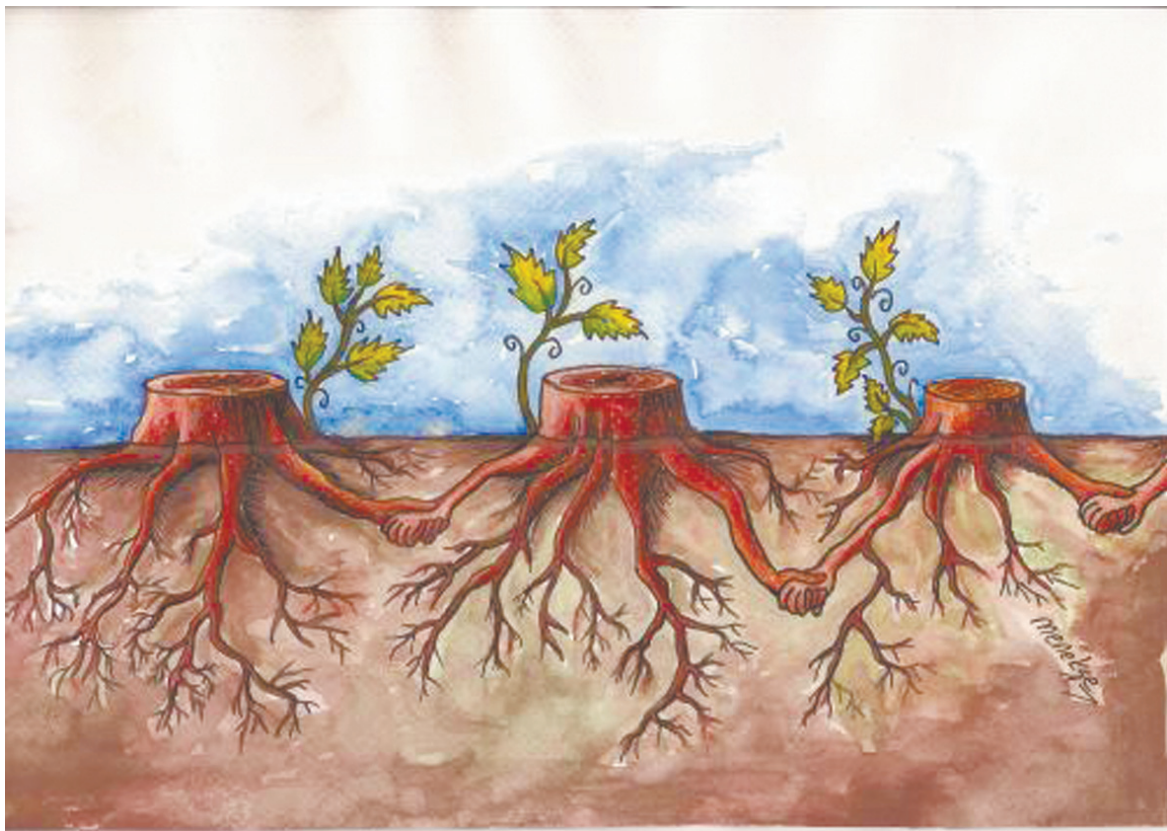
КПКГ – такой кооператив граждан, который создан ими самими с целью финансовой взаимопомощи. Деятельность их регулируется Федеральным законом № 190 от 18 июля 2009 г. «О кредитной кооперации» (кроме сельскохозяйственных кооперативов – для них есть отдельный закон, ФЗ № 193 «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г.).

Чтобы узнать, как работает КПКГ и как уберечь себя от недобросовестных дельцов, мы обратились к опытным специалистам.

Председатель Ассоциации кредитно-потребительских кооперативов Волгоградской области Михаил Лымарев:

– Во всем мире всегда существовала потребность в сбережении денег. Для этого пайщики при помощи профессионалов разработали оптимальные условия для сбережения и приумножения капитала. Подобная схема экономических взаимоотношений появилась еще в XIX в. В наше время кооперативное движение успешно развивается. Мы рассматриваем заявления всех лиц, желающих учиться эффективно развивать свои личные сбережения и участвовать в управлении кооперативом.

В процессе решения проблемы сбережения удовлетворяется и другая потребность наших пайщиков – в деньгах: как на личные потребности, так и для ведения предпринимательской деятельности. Пайщик, решивший заняться своим частным бизнесом, имеет возможность получить заем. Разумеется, на платной основе. Кооперативы принципиально



отличаются от банков. Причем не только набором услуг (в КПКГ это только потребительские кредиты и сбережение денег), но и большей прозрачностью для вкладчиков-пайщиков: если в банках вкладчики не знают, что происходит с их деньгами, то в кооперативе нельзя «просто разместить» сбережения и не участвовать в управлении. Различаются они и размерами займов.

На честном слове

Кооператив – некоммерческая организация, получение прибыли не является ее основной целью. Основная задача КПКГ – именно финансовая взаимопомощь членов кооператива: в кооператив объединяются те, у кого недостаточно средств, и те, у кого есть лишние средства, обе стороны решают свои финансовые задачи. Одни получают доступ к финансам, другие – отдают свои свободные средства в пользование на определенный срок, чтобы получить с них процент.

Главное преимущество КПКГ перед банком – возможность получить кредит без оформления множества бумаг. Часто в кооперативах заем можно получить, имея хорошую репутацию надежного человека,

порой без дополнительных справок, что может быть полезным, например, начинающим предпринимателям, у которых, что называется, «нет гроша за душой». Но следствием такого упрощения являются высокие риски и большая нагрузка на карман заемщика.

Председатель правления КПК «Поволжье» (г. Михайловка) Елена Калмыкова:

– Ставки в кредитных кооперативах выше, чем в банках. Это объясняется стремлением заинтересовать людей нести деньги в кооперативы. Еще во времена СССР участники касс взаимопомощи, которые считаются прототипом КПКГ, процентов по вкладам не получали, но могли занять из общей кубышки без накруток достаточно крупную сумму на покупку телевизора или других нужных в хозяйстве вещей. Все строилось на доверии и на безвозмездной основе. Сейчас же кредитные кооперативы сначала привлекают деньги под высокий процент, а затем выдают под еще большую ставку – до 30% годовых.

Почему люди берут дорогие кредиты? От безысходности. Обычно за деньгами в кооператив обращаются люди, которым банк не выдает заем.

Читайте документы

Как же отличить реально функционирующий кооператив от «пирамиды»? Есть несколько критериев, которые должен помнить и тот, кто берет кредит, и тот, кто отдает свои деньги на хранение.

✓ КПКГ, как некоммерческая организация, не может быть зарегистрирован в качестве ООО, ЗАО, фонда и т. д.

✓ Вся деятельность кооператива прозрачна. При вступлении вы имеете полное право ознакомиться с уставными документами.

✓ В КПКГ в обязательном порядке формируется резервный, имущественный и страховой фонды. «Пирамиды» же строятся на принципе преобладающих прав учредителей: в договоре прописаны нечеткие условия взаимоотношений между пайщиком и кооперативом. Внимательно читайте все бумаги, прежде чем их подписать!

✓ Кооперативы не имеют права инвестировать деньги пайщиков в строительство, играть на фондовых рынках, биржах, вкладывать средства в акции (кроме государственных).

✓ Желательно, чтобы КПКГ состоял в профессиональном объединении: ассоциации, союзе, лиге.

✓ Кооперативы не должны предлагать вам льготные условия, если вы приведете новых членов.

✓ Особенно осторожным надо быть с КПКГ, существующими менее 2 лет: финансовые нормативы к кредитному кооперативу старше 2 лет более жесткие, чем для кооперативов до двух лет.

✓ Проценты по вкладам не должны превышать банковские на 10-15%.

Заместитель директора КПК «Кредитный союз «ВКБ-кредит» Вячеслав Мирошниченко:

– Конечно, среднестатистический гражданин не может и не должен разбираться в тонкостях бухгалтерского баланса, он должен просто знать, что его средства до определенной суммы защищены. Но вместе с тем нельзя не отметить, что в нынешних условиях слишком высокая ставка является сигналом, что у кооператива не все в порядке: либо есть «дыры» в балансе, либо он проводит слишком рискованную кредитную политику. Я бы сказал, что отдавать деньги такому кооперативу – значит поощрять развитие кризисного сценария. Слишком высокая ставка свидетельствует, что кооператив может завершить свою деятельность раньше, чем закончится договор вклада. Поэтому лучше и разумнее доверить сбережения тем, кто предлагает не слишком «вызывающие» ставки, то есть не превышающие банковские аналоги более, чем вдвое.

Александр АКУЛИНИЧЕВ,
Леонид БАРКОВ

Сверим позиции

Владеющий информацией владеет ситуацией

Двадцать шестого апреля в Волгоградской академии государственной службы прошла научно-практическая конференция «Повышение финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в регионе»

Проведение такого мероприятия свидетельствует о том, что проблема финансовой грамотности сейчас активно входит в научный оборот: ученые, работающие на стыке экономики и педагогики, все чаще задумываются, какими методами можно эффективно повысить соответствующие знания у людей. Именно выработке таких методов и была посвящена конференция, президиум которой возглавлял председатель комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Александр Дорждеев.

Пленарное заседание открыл глава администрации Волгоградской области Анатолий Бровко: «Повышение финансовой грамотности населения – одна из самых актуальных проблем на сегодня. То, что Волгоградская область попала в число трех пилотных регионов, не случайно: наш регион – очень силь-

Люди, умеющие формировать и планировать личный бюджет, эффективны и в работе

Проблемы финансовой грамотности входят в научный оборот

ный в экономическом плане, у нас активно развивается финансовый рынок, у нас достаточно частных средств, чтобы вкладывать их в оборот, у нашего населения есть желание и возможность вкладывать деньги в экономику. Иными словами, Волгоградская область может и должна стать площадкой для апробации различных механизмов просвещения, которые потом будут использованы в других регионах». Губернатор подчеркнул, что люди, умеющие формировать и планировать свой личный бюджет, эффективны и в работе вне зависимости от рода деятельности.

Люди не понимают принципы работы финансовой системы и как следствие оказываются безоружными перед лицом экономических кризисов и мошенников – такая мысль звучала в присутствии председателя областной Думы, секретаря регионального политического совета Волгоградского регионального отделения партии «Единая Россия» Владимира Ефимова. «Нашим

гражданам свойствен правовой нигилизм, а незнание азов в области финансов и бюджетирования приводит к тому, что люди становятся жертвами мошенников, и не только мошенников, но и тех организаций, которые должны быть их союзниками и помощниками, например, банков. А это, в свою очередь, влияет на социальное самочувствие населения».

Андрей Горбанов, председатель Волгоградского регионального отделения Союза заемщиков и вкладчиков России, депутат гордумы, в своем выступлении представил отчет Волгоградского регионального отделения Союза о проделанной работе за 2010 год. «Консультации для предпринимателей, начинающих свой бизнес, уроки по финансовой грамотности для самых маленьких волгоградцев – это лишь часть из практикуемых нами направлений работы. Люди должны знать, куда они могут прийти за консультацией, как эффективно использовать свободные денежные средства». Он отметил также, что сегодня в России наблюдается тенденция старения населения, что увеличивает нагрузку на пенсионную систему, и поэтому акцент в данном вопросе смещается с государственной поддержки насе-



ления в сторону самостоятельной заботы граждан о будущем. «Уровень комфорта по окончании трудовой деятельности и выходе на пенсию зависит уже не от государства, а от индивидуальных финансовых решений каждого человека, принятых им в течение жизни», – сказал исследователь.

Интерес собравшихся вызвало выступление председателя Генерального совета Союза заемщиков и вкладчиков РФ Владислава Кудинова: «Сегодняшний мир – мир принятия быстрых решений, мир рекламы, мир управления информацией, мир управления финансами. Мы везде видим рекламу банков, инвестиционных, страховых компаний, пенсионных фондов. Все обещают исполнение мечты и заветных желаний, но никто не говорит о реальной стоимости такой мечты. Так, многие даже не понимают, что оформление кредита – это решение не одного человека, а всей семьи, и не учитывают такие элементарные вещи, как соот-

ношение дня ежемесячной выплаты и дня получения зарплат».

Многие докладчики говорили о необходимости выработки именно научно-практического подхода к повышению финансовой грамотности: то есть каждая наработка не должна оседать в кабинетах вузов и администраций, она должна реально действовать и приносить эффект, иначе воспитать экономически подкованного человека невозможно. А людям, в свою очередь, не следует бояться сложных финансовых тем в СМИ, не стесняться обращаться за консультациями к специалистам перед принятием важных решений: оформлением кредита или ипотеки, вложением средств в фондовые рынки или ценные бумаги, созданием собственного бизнеса. Кто владеет информацией, тот владеет и ситуацией, – идея, красной нитью прошедшая через все выступления на конференции.

Александр АКУЛИНИЧЕВ

Психология денег

Мифы и реалии финансово грамотного человека

Миф первый: «Финансово грамотный человек разбирается во всех тонкостях финансовых вопросов»

Представим себе будний день такого человека... Рано утром, собираясь на работу, слушает новости с фондовых и валютных рынков о том, как акции «Газпрома» поднялись в цене на два процентных пункта, а «Норильского никеля» упали в цене на полтора процентных пункта; о том, что компания по добыче угля объединилась в единый концерн путем слияния, а компания по производству минеральной воды поглотила компанию по производству лимонада; о том, что цены на золото опять выросли, а курс доллара США упал к евро на полцента...

Из всей этой информации он делает вывод о том, что продолжается вялотекущая стагнация на основных мировых рынках, однако наметились первые положительные тенденции к росту промышленного производства в странах европейского союза... И уходит на работу.

В обеденный перерыв отслеживает по Интернету колебание курса доллара и евро к рублю по дневной сессии на ММББ, знакомится с новостями рынка FOREX, проверяет динамику ставок по вкладам и кредитам, отслеживает изменение стоимости ПИФов. Удостоверившись, что повышающая тенденция стоимости пая, сформированного по энергетике, исчерпала себя, принимает решение о продаже «энергетических» паев и о приобретении перспективных паев, ориентированных на рынок продовольственного зерна. При этом договаривается с менеджером

ПИФа о деталях сделки. Будучи осторожным человеком, помнит, что нельзя класть все яйца в одну корзину, отправляется вечером в банк, чтобы открыть срочный депозит, куда положит заработанную маржу на перепродаже паев ПИФов. В банке внимательно читает договор и, почуяв в одном из пунктов договоров подвох, настаивает на изменении данных условия и только после внесения необходимых условий открывает в банке депозит.

Возвращаясь домой после работы, заходит в магазины и покупает товары строго по списку, составленному вчера вечером, в пределах цен, обозначенных в самом списке. Покупки совершает, разумеется, по кредитной карточке в льготный (беспроцентный) период обслуживания.

Завершение дня – просмотр новостей по ТВ об изменениях, произошедших за день на мировых валютных, фондовых и товарных рынках, обязательный просмотр интервью с комментариями аналитиков, составление плана покупок на следующий день.

Естественно, у него высшее экономическое образование, существенную долю его дохода составляют доходы от вкладов и финансовых спекуляций... И конечно же он на «ты» с FOREX...

Ну вот, теперь картина полная – вот образ финансово грамотного человека: знает, умеет, делает – абсолютно рациональный человек. Однако что-то здесь не так.

Нарисованный нами образ – скорее специалиста, человека, для которого обращение с финансами является способом зарабатывать (финансовый аналитик, банковский служащий, менеджер брокерской компании и т. д.). Но многие из нас

имеют совершенно другую профессию, которая никак не связана с зарабатыванием денег на деньгах, и слова «индексы Доу-Джонса», «Никкей» нам ничего не говорят. Означает ли это, что мы финансово неграмотные и нам срочно нужно постичь сущность этих индексов, а также ознакомиться с динамикой курсов пар ведущих мировых валют, или в противном случае мы обречены?

Пожалуй, это не так. Необходимо различать профессионала, для которого работа с чужими финансами – основной вид деятельности и способ обеспечить себе заработок, и обычного человека, имеющего другую профессию, которой он зарабатывает себе на жизнь. Но при этом управление личными финансами – залог получения дополнительных благ и выгод: дополнительные сбережения на черный день, возможность съездить в дорогую поездку, выучить детей и т. д.

Врач, учитель, рабочий, служащий, водитель автобуса, продавец в магазине вправе не знать тонкостей фондовых, валютных и товарных рынков, и от этого они не станут финансово неграмотными.

Умение – т. е. наличие навыков управления личными финансами, давших положительные результаты, является важной характеристикой финансово грамотного

человека. Однако сферы управления личными финансами настолько обширны, что возникает резонный вопрос: какой объем умений и в каких сферах достаточен, чтобы считаться финансово грамотным человеком. Можно ли быть финансово грамотным человеком, не имея опыта работы на FOREX, ни разу не воспользовавшись кредитной карточкой для покупок или хранения сбережений? Вы ни разу не брали в банке кредит, а покупки совершаете в пределах имеющихся у вас средств, так кто же более грамотен в финансовых вопросах: вы или тот, кто регулярно берет в банке кредит на неотложные нужды или прибегает к услугам микрокредитования?

Как видно, отсутствие опыта использования финансовых инструментов не характеризует человека как финансово грамотного, а наличие опыта, даже при достижении успешного результата – товар куплен, а кредит возвращен банку в срок, – не может однозначно свидетельствовать об уровне финансовой грамотности.

Для физических лиц условия и правила поведения на финансовых рынках одинаковы. И банк не предложит вам более высокую ставку по депозиту, если вы предъявите диплом о высшем экономическом образовании или свидетельство о прохождении специальных курсов по повышению финансовой грамотности. Также не следует

рассчитывать, что плата за кредит уменьшится, если вы поторгуетесь с кредитным менеджером банка, не рассчитывайте и на скидку при приобретении пая ПИФа, продемонстрировав сотруднику фонда свою осведомленность о ситуации на фондовых рынках, – вы же не на восточном базаре...

Представление о том, что финансово грамотный человек – это тот, кто разбирается во всех тонкостях фондовых, финансовых рынков, имеет богатый опыт заимствований и инвестирования и является активным участником на финансовых рынках, несколько мифологизировано и преувеличено. В данном случае подобные характеристики следовало бы отнести к профессиональному финансовому аналитику, имеющему специальное образование и сделавшему заимствование и инвестирование своим источником доходов. Но есть и другие профессии...

С чем, однако, следует согласиться и признать: финансово грамотный человек тот, кто добивается успеха при управлении своими личными финансами, имея представление о правилах поведения на финансовых рынках.

Но успех многогранен, и величина успеха воспринимается весьма субъективно. Для одной категории населения сохранение сбережений уже само по себе есть успешное управление личными финансами, для другой необходим высокий уровень дохода; для одних получить кредит – само по себе благо, для других, наоборот, воздержаться от займов – вот показатель успеха в личных финансах.

Генрих ФРИДМАН
Продолжение в следующем номере.



■ Перспективный взгляд

Ничто не ценится так дорого, как общение с интересным человеком, а если еще помимо эстетической ценности есть и практическая польза, и не только для тебя, но и для всех читателей газеты, то это общение становится бесценным

Мой собеседник Дмитрий Завьялов – заместитель председателя комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства администрации Волгоградской области, кандидат юридических наук, преподаватель Волгоградского академии государственной службы.

– Дмитрий Юрьевич, если оценивать по 5-балльной шкале, каков уровень финансовой грамотности населения Волгоградской области?

– Увы, ни европейский, ни отечественный опыт еще не могут сказать, в чем измеряется уровень финансовой грамотности: в килограммах, литрах или децибелах. Есть только некое абстрактное восприятие: грамотный – неграмотный, на уровне ощущений. В рамках проекта Международного банка реконструкции и развития (МБРР), реализующегося на территории РФ, в том числе и в Волгоградской области, за базовые величины финансовой грамотности принимаются следующие аспекты.

Первое. Привыкли ли граждане вести письменный учет доходов и расходов, причем не от случая к случаю, а систематически. Если это вошло в обыкновение при ведении домашнего хозяйства, то человек квалифицируется как финансово грамотный.

Второе. Когда вы пользуетесь финансовыми услугами, является ли для вас нормой прочитать документ перед подписанием, будь то договор кредитования, вклада, страхования и т. д. Человек может не знать всех нюансов, но если он взял за правило прочитать бумагу от и до, а не беспокоиться, что он тем самым якобы отвлекает от дел сотрудников банка, то это признаки финансово грамотного человека. Если человек диверсифицирует свои сбережения: условно – часть под матрасом, часть на депозите, а часть откладывает в форме каких-то приобретений, – наверное, он финансово грамотен. Если человек не берет два кредита одновременно – это признак финансовой грамотности. Финансовая грамотность – синоним осторожного, взвешенного поведения. Но это и

«Грамотен тот, кто принимает решения взвешенно»



не тот человек, который консервативен или зажат: мол, я не доверяю банкам, поэтому все деньги держу наличными под своим матрасом.

И с другой стороны, это не тот человек, который активно играет на фондовом и валютном рынках, занимается различными спекуляциями, пусть даже удачно, – это не финансовая грамотность. Если он успешен на этом поприще, то считается профессионалом, если не успешен, то тем самым показывает свою полную финансовую безграмотность. Финансово грамотный тот, кто сдержанно, взвешенно и обдуманно принимает решения, не поддается различным аферам.

Поэтому вывод о том, каков уровень финансовой грамотности у жителей Волгоградской области, которую принято считать родиной многих «пирамид», пусть каждый сделает сам.

– Существует ли какой-нибудь инструмент для оценки финансовой грамотности?

– Результаты наших исследований мы надеемся оформить в систему исчисляемых величин, чтобы как-то измерять этот показатель. Хорошо или плохо школьник учится, если у него по математике пятерки, а по русскому языку тройки? Это определяется средним баллом в аттестате, итогами ЕГЭ. Нечто подобное необ-

ходимо сделать в ближайшее время и нам. И Минфин РФ, и наши коллеги из МБРР признают, что пока единого способа определения финансовой грамотности не существует ни в Волгоградской области, ни в каком-либо другом регионе, ни в России в целом.

Говорить, что население полностью защищено и не поддается никаким аферам, к сожалению, не приходится. Инструментарий для измерения грамотности существует, он реализуется в европейской практике, но переносить его один к одному из Великобритании, Франции, Германии или Польши на нас нельзя, потому что некоторые способы подхода и восприятия бюджета являются привычными за рубежом и кажутся дикими в России, и наоборот. Например, в Великобритании депозитные ставки по вкладам одни из самых низких, маржа в 1-2% считается нормальной, при этом уровень страхования вкладов невысок – 50 тыс. фунтов. Но взгляните на уровень дохода жителей Великобритании и наших граждан и оцените пропорции! Наши страховые 700 тыс. руб. – это около 20 тыс. фунтов против 50 тысяч в Великобритании. Получается, что уровень дохода среднестатистического россиянина в 2,5 раза меньше, чем у гражданина Британских островов. Там гарантий меньше, но при этом страна считается оплотом финансовой стабильности на уровне Швейцарии.

– То есть мы не будем просто калькировать европейские наработки?

– Мы возьмем за основу тот перечень показателей, который является общепринятым, и попробуем нащупать те моменты, которые являются характерными именно для Волгоградской области. Наверное, для нас, нашей области будет особенно важен такой показатель, как устойчивость к восприятию финансовых пирамид.

– Чтобы рассуждать об эффективности работы по повышению финансовой грамотности, необходимо сделать контрольный срез на входе в реализацию программы и на выходе...

– Я даже думаю, мы будем делать срез не только на выходе, но и на промежуточных этапах, хотя бы раз в полгода, чтобы посмотреть, насколько результативны наши с вами усилия. Опять-таки не стоит говорить об эффективности самого проекта, иначе это слишком размыто и абстрактно – надо говорить именно об эффективности таких мероприятий, как курсы повышения финансовой грамотности, как социальная реклама.

– Какими вы видите итоги реализации проекта?

– Задача «Финансовой грамотности» не научить людей зарабатывать, а приучить обращать внимание на те вещи, которые могут им помочь сохранить свои средства, не попасться на удочку мошенников. Да и не только мошенников – часто проблема заключается в недостаточном понимании людьми законов. Например, некоторые крупные банки в Испании предлагали крестьянам такой инструмент, как деривативы – это весьма сложный финансовый инвестиционный инструмент, который годен для искушенного пользователя. Он предоставлялся на основании закона, информация о нем была доступной, но для человека, который не понимает, что это такое, даже абсолютно законное предложение такого инструмента не совсем порядочно. То есть человеку, который знает только, что сыр бывает твердым или плавленым, нельзя предлагать дорогой элитный сыр. Все

ставление такого инструмента не совсем порядочно. То есть человеку, который знает только, что сыр бывает твердым или плавленым, нельзя предлагать дорогой элитный сыр. Все

чаще в экономических кругах звучит идея создания некоего кодекса банковской этики: не делать определенных вещей, которые вроде бы законны, но создают риск недобросовестной конкуренции или ставят население в неудобное положение.

Кроме того, по итогам реализации программы каждый житель области, надеемся, будет замечать, что в конце недели у него в кошельке остается чуть-чуть больше денег, чем прежде.

Александр РОМАШКИН

Привыкли ли граждане вести письменный учет доходов и расходов?

■ Вопрос – ответ

Как правильно выбрать негосударственный пенсионный фонд и когда есть смысл его выбирать?

– Сегодня каждый гражданин РФ моложе 1967 года рождения является участником проводимой в стране пенсионной реформы, и у него есть накопительная часть трудовой пенсии. Страховые взносы, поступающие от работодателей на накопительную часть, сохраняются до выхода работника на пенсию, то есть в процессе накопления участвуют реальные денежные средства, и в будущем накопительная часть пенсии будет напрямую зависеть от того, какие средства будущий пенсионер накопил за свою трудовую деятельность. Необходимо отметить, деньги поступают на личный пенсионный счет только при условии, что работодатель, являющийся страхователем, уплачивает страховые взносы в ПФР. Поэтому сегодня, когда гражданин молод и обеспечен, он должен четко представлять, на какую пенсию он может рассчитывать завтра, особенно если получить денежное вознаграждение или часть его в «конверте».

Что касается выбора негосударственного пенсионного фонда, то государство предоставило гражданам право самостоятельно

принимать решение, кому доверить свои пенсионные накопления.

Чтобы сделать правильный выбор, следует обратить внимание в первую очередь на опыт, репутацию фонда на рынке пенсионного обеспечения, а также на доходность размещения пенсионных накоплений в течение нескольких лет. Необходимо обратить внимание также и на учредителей фонда – они должны быть сильными, авторитетными.

Деятельность негосударственных пенсионных фондов регламентирована законом от 07.05.1998 г. №75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах». Текущая деятельность негосударственных пенсионных фондов контролируется Федеральной службой по финансовым рынкам и специализированным Депозитарием. Деятельность фондов по инвестированию пенсионных накоплений жестко регулируется Минфином, Счетной палатой, специально выбранным независимым аудитором и общественным советом по надзору за инвестированием пенсионных накоплений. При наличии любых нарушений в деятельности негосударственного пенсионного фонда выносятся решения об устранении его от управления пенсионными накоплениями.

Кому и как можно продать акции? Кто может участвовать в финансовых торгах?

– Существует два способа продать акции. Первый – совершить внебиржевую сделку, то есть найти покупателя и продать ему акции по договору купли-продажи. В этом случае найти покупателя не составит труда, так как желающие купить товар по заниженной цене с целью дальнейшей его перепродажи всегда найдутся. Скупкой акций у населения могут заниматься как частные лица, так и юридические, например, банки. Цена может отличаться от текущей рыночной на 10%, а иногда и на все 50%. Здесь речь идет о переходе прав собственности, поэтому конечно же существует много рисков.

Второй способ – совершить биржевую сделку. Это наиболее выгодный и безопасный способ. Сделки проходят на организованных торгах на российской фондовой бирже. В России две основные биржи – ММВБ и РТС. Деятельность бирж ее участников контролируется. Цена определяется в соответствии с правилами биржи. Например, на ММВБ в торговую сессию цена формируется по принципу «Order driven market» – рынок конкурирующих

между собой заявок, при котором сделка заключается автоматически при пересечении условий во встречных анонимных заявках. Иными словами, цену определяют сами продавец и покупатель. Каждый выставляет свою цену и количество, образуется «очередь заявок» продавцов и покупателей.

Участвовать в торгах на фондовой бирже могут только юридические лица – профессиональные участники рынка ценных бумаг, имеющие лицензию на осуществление брокерской или дилерской деятельности или деятельности по управлению ценными бумагами, а также лицензию на осуществление банковских операций. Для участия в торгах необходимо пройти процедуру приема в участники торгов и допуска к торгам.

Фондовый брокер – это та самая компания, предоставляющая доступ на биржу. Она ведет учет операций клиента, уплачивает подоходный налог. Кроме того, брокер может кредитовать клиента в режиме реального времени, предоставлять аналитику, информационные ленты и прочие сервисы. За все это брокер берет комиссию. Обычно, это комиссия с оборота торговых операций клиента и составляет порядка 0,01 – 0,04%.

■ Инициатива

Во благо процветания бизнеса

На семинаре в г. Волжском говорили о поддержке малого и среднего предпринимательства

Предоставление квот при размещении муниципальных заказов, субсидирование процентных ставок по кредитам, поручительство по займам, предоставляемым банками, – эти и многие другие формы государственной поддержки обсудили на выездном семинаре «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства». Состоялся семинар в г. Волжском на базе Волгоградского областного бизнес-инкубатора.

Рабочие встречи с действующими предпринимателями и с теми, кто хотел бы открыть свое дело, прошли во всех районах Волгоградской области и шести городских округах. Это заседание – заключительное, целью которого является подведение итогов. С ноября прошлого года специалисты работали с предпринимателями по четырем направлениям – формы и методы государственной поддержки малого бизнеса в рамках областной целевой программы поддержки предпринимательства, повышение финансовой грамотности, пресечение коррупционной деятельности и статистическое обследование субъектов малого бизнеса.

Начальник управления развития предпринимательства администрации Волгоградской области Владимир Демидов отметил и проблемы, которые тормозят развитие малого бизнеса. «В числе основных – рост тарифов, которые влекут за собой обвал, цепную реакцию и инфляцию, повышение цен на услуги, сырье, комплектующие».

Вторая по значимости проблема, волнующая буквально всех предпринимателей, – непредсказуемость налоговой политики государства.

С целью поддержки начинающих предпринимателей с 2009 года работает областной бизнес-инкубатор.

– За два года помещение бизнес-инкубатора удалось заполнить предпринимателями на 70%, – рассказывает директор Волгоградского областного бизнес-инкубатора Олег Рябухин. – В целом предприниматели довольны теми условиями, которые им оказываются. Мы предоставляем не только помещение, которое оборудовано мебелью, оргтехникой, телефоном, но и обеспечиваем доступ к информационным базам, осуществляем консультации по организации ведения бизнеса. Размещаются предприниматели в бизнес-инкубаторе на три года. В первый год они получают скидку арендной платы 60%, второй год – 40%, в третий же год оплачивают 100%.

Для удобства резидентов на базе инкубатора размещены: информационный корреспондентский центр, некоммерческое партнерство «Региональный гарантийный фонд» и государственный фонд «Региональный микрофинансовый центр». К слову, микрофинансовый центр можно рассматривать как способ получения займов для начинающих бизнесменов, а региональный гарантийный фонд помогает предприятиям получать кредиты.

Уже на сегодняшний день видны результаты работы бизнес-инкубатора. Многие из начинающих предпринимателей становятся успешными бизнесменами. К примеру, менее чем за год Андрей Ившин значительно расширил свой бизнес и в короткий срок разработал собственное ноу-хау.

Что необходимо еще сделать для процветания малого и среднего бизнеса, будет обсуждаться на форуме «Дни малого и среднего предпринимательства», который откроется 18 мая.

Анна ЛУКАШОВА

Реалити-шоу

В прошлом номере «Финансовой грамотности» мы начали рассказывать о семье Ивана Петровича Тимашова и упомянули его двоюродного брата, который начал свой бизнес, воспользовавшись государственной программой по содействию самозанятости населения. Сегодня мы подробнее расскажем об этом

Благодаря этой программе граждане, лишившиеся заработка и официально признанные безработными, могут не пребывать «в подвешенном состоянии», получая нищенское пособие по безработице, а развернуть собственное дело. Для этого надо было только пройти обучение, защитить бизнес-план и в соответствии с ним приступить к работе.

В рамках программы служба занятости выплачивала новоиспеченным предпринимателям «подъемные» под защищаемые ими бизнес-проекты – в годовом размере пособия по безработице (около 60 тыс. руб.). Выбор у жителей сельского района невелик: остаться в статусе безработного или рискнуть. Примеров того, что и на такие скромные «подъемные» можно начать свое

дело, вполне достаточно – просто надо все тщательно продумать. К середине года уже восемьдесят бывших безработных новоаннинцев стали индивидуальными предпринимателями или создали собственные небольшие компании, зарегистрировав их в качестве юридических лиц.

Много появилось и таких примеров, когда успешно начатый бизнес

Выбор у жителей сельского района невелик: остаться в статусе безработного или рискнуть

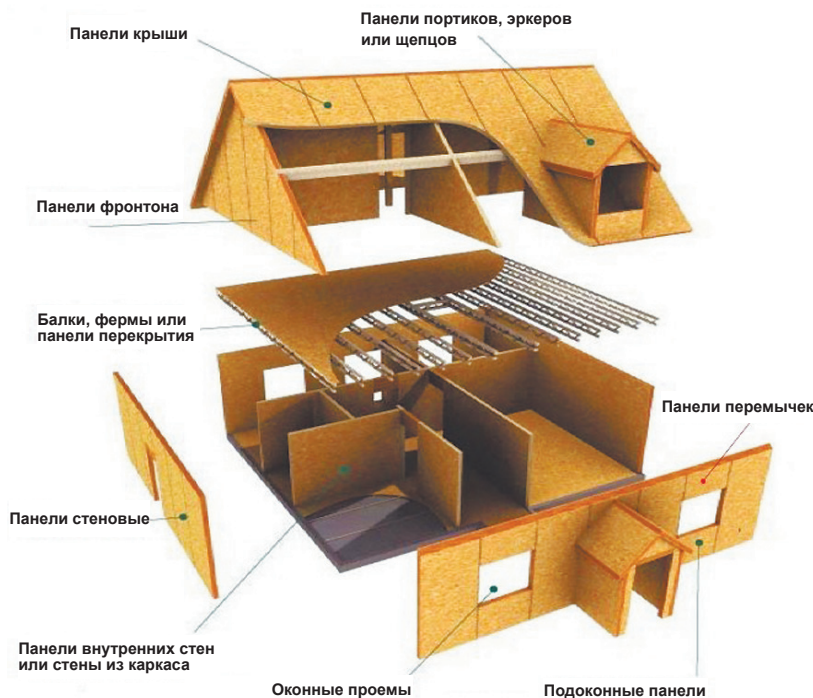
развивался, и новоиспеченные предприниматели создавали дополнительные рабочие места. В этом помогла все та же программа содействия самозанятости. Условие одно: на образовавшуюся вакансию следует принять безработного, и тогда Центр занятости населения выплатит предпринимателю пособие по безработице в том же самом годовом размере.

По такому пути пошел и Александр Кадысев. Некогда работник строительной фирмы Александр Федорович оказался безработным. Встал на учет в Центр занятости населения. В начале 2010 г. решил возобновить занятие строительством и, защитив бизнес-план и получив положенную выплату, оформился в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку строительство предусматривает бригадную форму организации труда, в июне он привлек к делу своего сына Романа и еще Алексея Петровича Игнатьева, официально зарегистрированных безработными, создав тем самым два дополни-

тельных рабочих места и получив на это от Центра занятости населения еще два годовых пособия по безработице.

Предприятие Кадысева оказывает различные ремонтно-строительные услуги населению и учреждениям. «Гвоздь программы» – проект по возведению жилых домов по новой в наших краях технологии, из так называемых «сэндвич-панелей», экономящих и время, и средства.

Биржа стройке помогла



Строительный сезон длится с весны до осени. Сами строители придумали поговорку: «Если в панаме не успел, то в шапке не достроишь». К зиме заказы прекратились. Но предприимчивый бизнесмен не привык сидеть без дела.

– Есть у меня домик в деревне – не пустует, но и ощутимой пользы не приносит, – рассказывает Александр Федорович. – Я решил сделать подворье доходным, ведь своим хозяйством на селе живет каждый, а значит, это выгодно, тем более если с умом к делу подойти. Чтобы вложения оправдались быстро, надо заняться одним из «ско-

ропелых» видов животноводства. Поэтому молочное или мясное скотоводство не подошли. Свиноводство тоже проблематично: в районе вспышка африканской чумы свиней. Выбрали мы с женой, выбрали, какое «водство» больше подойдет, и остановились на разведении гусей – хуторской пруд рядом с домом, луг для выпаса водоплавающих тоже под боком. Опять же одного вида птицу водить не дело, решили еще и «сухопутных» пернатых завести.

Перед Кадысевыми вновь встала проблема поиска денег – на раскрутку нового предприятия. Решение – кредит. В Россельхозбанке

Александр получил средства по программе кредитования на создание и развитие личных подсобных хозяйств. Данная программа действует и в других банках. Глава семейства без проблем оформил ссуду: 50 тыс. руб. на два года. К радости бизнесмена оказалось, что и процентную ставку по кредиту, в большей ее части, компенсирует государство: надо документально подтвердить целевое использование выделенных банком средств. С такими бумагами семье Кадысевых возиться не впервой – в Центре занятости населения за «подъемные» тоже отчитываться приходилось. В течение двух лет Кадысеву надо будет вернуть в банк примерно 58 тысяч. В том, что начинание удастся, Александр Федорович не сомневается. Породистые гуси уже куплены, гусыни несут яйца, скоро сядут на гнезда потомство выводить. Весной хозяйство пополнилось курами и индейками.

Планы бизнесмена простираются дальше: по той же программе самозанятости населения принять к себе на подворье работника. Не за горами строительный сезон, и супруга помогает быстрее сдавать объекты, работая по мере необходимости штукатуром-маляром. А за птицей пригляд нужен, чтобы подворье принесло экономическую отдачу.

Вдохновленный примером своего брата, Иван Петрович Тимашов тоже решил открыть свой бизнес, только связанный не со строительством, а с транспортом...

Продолжение в следующем номере.

Александр КУДРЯШОВ

Веяния

Необременительная платежка

Оплата коммунальных услуг может быть быстрой и удобной

Причины, по которым россияне не оплачивают услуги ЖКХ через Интернет или мобильный телефон (% респондентов)



Нервозит и огромные очереди в банках и почтовых отделениях стали для нас уже вполне привычными. Раз в месяц, собрав все платежки, мы неизменно настраиваемся выкинуть пару часов из жизни на оплату услуг ЖКХ, а если в выходной, то и все полдня

Помимо привычных «очередных», сегодня существует множество способов оплаты коммунальных услуг – через банкомат, обычный или специальный терминал, Интернет и даже через мобильный телефон. Но, к сожалению, мало кто доверяет новшествам. А зря – это намного удобнее и быстрее.

Оплата коммунальных услуг через Интернет с помощью своей банковской карты дает возможность оплачивать услуги ЖКХ, находясь дома или на работе:

- в Интернет-банке или на сайте банка, карточкой которого вы пользуетесь, выберите раздел «оплата коммунальных платежей»,
- введите в этот раздел данные с квитанций квартплаты и сумму и нажмите «оплатить». После этого, при необходимости, распечатайте квитанцию об оплате. В случае если вы ошиблись в реквизитах платежа, деньги будут возвращены.

Также довольно простым способом оплаты коммунальных услуг

является оплата через банкомат. Для этого после выбора в меню банкомата пункта «Коммунальные платежи» необходимо:

- выбрать название получателя платежа,
- ввести сумму и период платежа, – свой лицевой счет,
- подтвердить правильность введенной информации. После этого банкомат распечатывает чек, подтверждающий проведение операции.

Терминал оплаты в Сбербанке – для нас новинка. Но, тем не менее, оплата услуг с его помощью значительно сэкономит ваше время и нервы:

- вставьте в терминал пластиковую карту и введите свой ПИН-код (если вы оплачиваете наличными, то пропустите этот шаг),
- выберите на экране вкладку «Платежи»,
- выберите организацию, в пользу которой будет осуществлен платеж (например, «Горэлектросеть»),
- поднесите платежку со штрих-кодом к сканеру на расстоянии 5 – 20 см, чтобы он смог считать с нее штрих-код, поддержите несколько секунд (сканер считывает штрих-код не сразу), терминал подаст звуковой сигнал,
- на экране появится электронная копия вашей платежки, сверьте суммы и реквизиты. При необходимости введите показания счетчиков,

– если вы оплачиваете наличными, то вставьте в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку «принять платеж». Обязательно возьмите чек. Если нужно оплатить несколько квитанций, повторяем все шаги снова. Единственный минус в том, что терминал оплаты Сбербанка не выдает сдачу, то есть необходимо иметь при себе точную сумму платежа.

Самыми очевидными причинами, по которым люди не пользуются «нестандартными» способами оплаты, можно назвать привычку стоять в очередях, выработанную годами, а также страх потерять деньги. На самом же деле, соблюдая простейшие правила, вы сможете тратить свое драгоценное время на что-то более приятное и полезное, нежели на очереди.

Всегда проверяйте правильность введенной информации, особенно если вводите номер лицевого счета; старайтесь использовать только известные вам платежные системы – в Интернете всегда существует риск быть обманутым мошенниками; если при оплате у вас возникли какие-то вопросы, обязательно обратитесь к консультанту или перенесите платеж на другое время, когда вам смогут помочь это сделать правильно.

Мargarита КАЗАНКОВА

Семейный бюджет

Все деньги по конвертам

Одна из главных составляющих бюджетирования – распределение денег во времени. **Месячный бюджет можно разбить на недели, а недели – на дни. Есть базовые затраты, которые совершаются одновременно, – коммунальные расходы, крупные покупки и т. д., и есть текущие расходы, которые происходят еженедельно и ежедневно**

Когда вы оплатили счета по обязательным расходам, у вас остается сумма, которой можно управлять, например, распределить ее по неделям, не выходя за рамки намеченных трат.

Правило «четыре конвертов». Разложите оставшиеся на текущие расходы деньги в четыре конверта – на каждую неделю месяца. Такая схема позволяет более детально контролировать расходы и при перерасходе одной статьи тут же «ужать» другую. Соотношение месячного бюджета и недельного – это как соотношение стратегии и тактики.

Наиболее распространенная форма бюджетирования – это планирование финансового года. Такая схема позволяет контролировать предстоящие крупные расходы и достигать определенных целей: съездить в отпуск, сделать ремонт, оплатить курсы и т. д., а также дает платформу для реализации долгосрочных планов.

Вы уже знаете среднемесячные затраты и среднемесячные доходы. Естественно, что могут возникнуть непредвиденные расходы, или, что гораздо хуже, неожиданно сократятся доходы. Несколько часов, затраченных на выстраивание месячного бюджета, могут уйти впустую из-за поломки машины или лопнувшей трубы в ванной. Чтобы

нивелировать последствия незапланированных событий, приучите себя изначально рассчитывать бюджет из 9/10 дохода. 10% ежемесячного дохода вычеркивайте из списка – это та сумма, которая не может быть потрачена на текущие расходы, это ваш «стабилизационный фонд» семьи. Такая статья бюджета имеется у любой крупной компании. Накопления стабилизационных средств позволяют устойчиво двигаться к намеченной цели, преодолевать непредвиденные ситуации и инвестировать в будущее.

Главное преимущество годового бюджета – это приблизительная карта финансового плана на 12 предстоящих месяцев. У каждого месяца своя материальная нагрузка – есть сезонные затраты, такие как покупка вещей на зиму или подготовка детей в школу. С другой стороны, лето приносит сокращение расходов на коммунальные услуги и школу, зато увеличивает расходы на напитки и досуг. Составьте примерный план бюджета на каждый месяц. И обязательно включите в него статью «Инфляционный прогноз». Дело в том, что увеличение цен на некоторые товары и услуги может происходить довольно быстро, поэтому закладывайте 1,5 – 2% ежемесячных доходов на предполагаемый рост цен. В расходной части также следует учесть непредвиденные траты. К ним относятся оплата срочного лечения, мелкий ремонт жилья и другие расходы, предугадать которые невозможно. Как правило, на эту статью закладывают 5 – 15% доходов. Если эти деньги не понадобились в течение месяца, лучше всего их перевести в инвестиционный фонд.

По книге «Как управлять семейным бюджетом».