

- 6 Кредит не отходя от кассы
- 6 Ипотека наоборот
- 7 Легче деньги прожить, чем нажить
- 8 Три критерия выбора франшизы

Финансовая грамотность

Вести Губернии

28 апреля 2012 года

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

ГОРАЦИЙ

Новости

Были, да сплыли, а потом опять приплыли

Российские власти надеются, что приток капитала в страну возобновится сразу после формирования нового правительства, заявил журналистам первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. По предварительным данным Банка России, чистый вывоз капитала из РФ частным сектором в I квартале 2012 года составил 35,1 млрд долларов против чистого оттока в размере 19,8 млрд за аналогичный период 2011 года. Ранее первый зампред Банка России Алексей Улюкаев заявлял, что ЦБ ожидает возобновления чистого притока капитала в РФ уже в мае текущего года. Банк России прогнозировал (по базовому сценарию при цене на нефть в 100 долларов за баррель) отток капитала из РФ в 2012 году в 10,5 млрд долларов, однако в середине января Улюкаев заявил, что регулятор ожидает нулевого баланса оттока-притока капитала в текущем году.

Кризис миновали

Мировая экономика постепенно выходит из кризиса. Об этом говорится в коммюнике Международного валютного фонда по итогам заседания руководящего органа МВФ – Международного валютно-финансового комитета. В документе отмечается, что за последнее время были предприняты серьезные шаги как на национальном, так и на региональном уровнях для нормализации ситуации в зоне евро. Кроме того, выросли размеры европейских антикризисных фондов. В коммюнике обращается внимание на улучшение экономических показателей в США. По прогнозам МВФ, в 2012 году будут средние темпы мирового экономического роста при сохранении в ближайшем будущем высоких рисков. Ранее стало известно о выделении МВФ странами «большой двадцатки» более 430 млрд долларов дополнительных средств. Ресурсы не будут предназначены на какие-либо определенные цели и будут доступны всем участникам МВФ. По словам главы МВФ Кристины Лагард, точная сумма, которую внесет каждое государство, на данный момент неизвестна.

От налоговиков не спрячешься

Минфин добивается для налоговиков права получать от банков информацию о вкладах, депозитах и платежах частных лиц и контрагентов проверяемых компаний. Полномочия налоговиков могут быть серьезно расширены, следует из подготовленных Минфином поправок в 76-ю, 86-ю и другие статьи Налогового кодекса. Сейчас статья 86 позволяет инспекции запрашивать у банка информацию о состоянии счетов и движении средств компаний и индивидуальных предпринимателей, у которых проводится налоговая проверка, поправки же позволяют получать банковскую информацию обо всех физических лицах (счета и депозиты). Причем доступ налоговиков к информации из банков распространяется и на контрагентов проверяемых компаний и предпринимателей. Сейчас банки могут отказывать в раскрытии тайны, если проверка не открыта в отношении компании, сведения о которой просит инспекция. Эти поправки нужны для вступления России в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Личные финансы

Квартира в кредит: возможности и последствия

Конечно, каждый мечтает о собственной квартире, это определяется инстинктом самосохранения, ведь одна из важнейших жизненных потребностей – жилье. Даже имея собственную крышу над головой, мы думаем о том, как улучшить жилищные условия, обеспечить детей в будущем собственным жильем, да и в качестве вложений недвижимость остается в России на первом месте

Непросто в современных условиях накопить на покупку квартиры, скорее даже невозможно. Тем более буквально на каждом шагу различные финансовые институты предлагают свои услуги по оказанию помощи в покупке квартиры, в том числе денежные средства на «выгодных» условиях.

Кредит и дисциплина

Почему же для одних жилищный кредит – это решение жизненной проблемы, для других – кабала. Оказывается, все зависит от уровня финансовой грамотности и финансового поведения населения. Ведь прежде чем принимать финансовое решение, необходимо оценить собственные возможности и ответственность за принимаемое решение.

Прежде чем обращаться в банк, необходимо самостоятельно определить свое финансовое положение. Основным показателем здесь будет размер сбережений. Если они есть, значит, ваши доходы выше уровня потребления. Имея регулярно свободные денежные средства, можно погашать кредит, не меняя кардинально свой образ жизни. Но, конечно, их размер имеет значение, причем и сумма ежемесячных свободных денежных средств, и общий объем накопленных непосредственно влияющих на условия кредитования.

Если накопления отсутствуют, то лучше подождать и попробовать жить, сберегая определенную сумму денег. Во-первых, таким образом накопите первоначальный взнос, а во-вторых, почувствуете, как это жить экономно, не потребляя весь свой доход.

Однако не следует забывать о стимулирующей функции кредита: общеизвестно, что многих граждан кредит дисциплинирует в финансовом поведении. Под воздействием страха ответственности и неотвратимости наказания многие граждане, до этого не регулирующие свои расходы, начинают ответственно и более эффективно вести личный бюджет.

Осведомлен – значит вооружен

Далее необходимо провести исследование кредитного рынка. Чтобы оценить свои возмож-



ности, важно изучить как можно больше информации о самих банках и их предложениях на кредитном рынке. Чем большей информацией мы владеем, тем увереннее себя чувствуем, а значит, больше шансов принять правильное финансовое решение.

Сегодня множество финансовых институтов предлагают кредиты на покупку квартиры – это коммерческие банки, кредитные кооперативы, агентства недвижимости, ипотечные фонды и другие. Одни из них работают напрямую с клиентом, другие являются посредниками в кредитных отношениях, соответственно, за определенную плату.

Поэтому, для того чтобы оценить все свои будущие расходы, связанные с приобретением квартиры, кроме платы за кредит, имейте в виду дополнительные расходы на оплату риэлтору, оценщику, нотари-

усу и другим участникам этой долгой кредитной истории. Для того чтобы сэкономить на дополнительных расходах, узнавайте у посредников виды предоставляемых услуг и их стоимость, можно найти организации, предоставляющие сразу комплекс необходимых услуг за более выгодную цену. Очень важно оценить и деловую репутацию данных организаций и отдельных лиц, так как довольно распространены «черные» риэлторы, недобросовестные юристы и т. п. Обращайтесь в серьезные организации с безупречной репутацией, иначе, как говорится, скупой платит дважды.

Коммерческие банки сегодня заваливают нас рекламой кредитных продуктов, но верить рекламе – значит попадать в расставленные маркетинговые ловушки. Для изучения условий кредитования обращайтесь лично в банк и как можно более подробно расспросите условия у кредитного менеджера. Можно предварительно записать для себя все интересующие вопросы, чтобы уверенно разговаривать со специалистом банка.

Сейчас на кредитном рынке активно работают кредитные брокеры, то есть посредники, изучающие и анализирующие кредитный рынок и предлагающие услуги по консультированию и поиску оптимального предложения. Опять же не нужно забывать, что эти услуги чего-то стоят, и нужно быть уверенным, что кредитный брокер работает добросовестно, то есть работает на вас, а не на конкретный банк или, прежде всего, на себя, и ему важны интересы клиента, а не быстрый и большой гонорар.

Важным источником информации в современных условиях является Интернет, можно изучить различные сайты и форумы по проблеме жилищного кредитования, самому задать интересующие вопросы пользователям Интернета. Ну и личная беседа никогда не помешает, опросите своих родственников, друзей, коллег, знакомых, да тех же соседей. Помните, чем большей информацией вы владеете, тем увереннее себя чувствуете.

Лучше перестраховаться

Основное отличие ипотечного кредита от других видов кредитов на покупку жилья – в обеспечении кредита. При оценке рисков кредитная организация стремится их минимизировать, в том числе с помощью различных форм обеспечения. Наиболее популярными являются залог и поручительство. Ипотека – одна из форм залога, при которой недвижимое имущество оформляется в залог, но может оставаться в собственности должника, а кредитор, в случае невыполнения последним своих обязательств, приобретает право получить удовлетворение этих обязательств за счет реализации данного имущества.

Обязательно ипотечный кредит сопровождаются такие услуги, как оценка и страхование предмета залога, соответственно, и расходы на оказание данных услуг. Причем банки часто «навязывают» своих оценщиков и страховщиков, однако вы имеете право самостоятельно выбрать из множества специализированных организаций наиболее оптимальные, услуги которых могут оказаться дешевле.

Жилищные кредиты без ипотеки, как правило, дороже, так как риски банка повышаются. И способы их снижения могут заключаться в высокой оценке кредитоспособности заемщика, в привлечении платежеспособных поручителей, личном страховании заемщика.

Поэтому необходимо сравнить все вытекающие отсюда последствия и свои возможности, в том числе дополнительные материальные расходы, и определиться с выбором вида кредита на покупку квартиры, его обеспечением, если банки предлагают несколько вариантов.

Окончание на стр. 7

Вестия

Кредит не отходя от кассы

Сегодня полки магазинов пестрят различными товарами, хочется купить все и сразу, но не всегда хватает средств. Именно в тот момент, когда вы задумчиво стоите перед понравившейся вещью, перед вами возникает приятной внешности девушка или молодой человек и ненавязчиво предлагает вам вариант решения проблемы – приобрести товар в кредит прямо в магазине

Такая форма называется POS-кредитование. Кредит оформляется на месте, без залога, поручителей при наличии лишь документа, удостоверяющего личность, – паспорта.

Как правило, такие кредиты отличаются высокими процентными ставками, но в то же время быстрым принятием решения (до часа). Для банков рынок POS-кредитования является высокодоходным, но при этом и высокорискованным. Кредиты выдаются быстро, и банк, конечно, не успевает произвести тотальную проверку заемщика. Это, естественно, влияет на стоимость кредита.

Часто заемщик при оформлении кредита не обращает внимания на содержащийся в договоре пункт, в котором указывается, что при подписании соглашения банк вправе выпустить клиенту кредитку. Такой ход позволяет банку увеличить продажи кредитных карт.

Кроме того, банк зачастую вместе с таким кредитом продает клиенту страховку от несчастных случаев. Суть в том, что, если клиент теряет трудоспособность, страховая компания берет на себя обязательства заемщика по погашению кредита. На деле же доказать, что случай является страховым, оказывается, сложно.

Официально страхование является добровольным и не влияет на решение банка о выдаче кредита. Покупатель всегда имеет право от него отказаться. Но если после этого откажут в кредите, кто докажет, какова была реальная причина?

Главное правило – это внимательно изучить все условия кредитного договора и сопутствующих документов, которые подписываются при оформлении кредита. Также необходимо ознакомиться с перечнем возможных каналов погашения кредита и их условиями.

Стоит отметить, что кредитоваться можно и «бесплатно». Зачастую в торговых точках предлагают «кредит без переплаты» под 0% годовых. Это работает следующим образом: оплату стоимости кредита торговая организация берет на себя, то есть делает скидку



на товар в размере переплаты, а заемщик просто получает товар в рассрочку.

Если им не злоупотреблять, POS-кредитование – очень полезная и удобная для потребителя услуга. Представим себе ситуацию, когда, как всегда внезапно, сло-

мался холодильник, стиральная машина, плита или телевизор. Полной суммы на покупку нет, и вам остается обойтись на время без жизненно необходимых вещей или копить нужную сумму, или же воспользоваться услугами экспресс-кредитования. Пусть с переплатой,

зато с меньшим количеством проблем и без «затягивания поясов». Просто, как и ко всему, что связано с финансами, к POS-кредитованию стоит подходить предельно вдумчиво, внимательно и аккуратно.

Жанна ЛЕТАЕВА

Финансовый нюанс

Российское агентство по ипотечному жилищному кредитованию планирует ввести новый вид кредитов для пенсионеров, для которых на сегодняшний день вопрос, где взять деньги, фактически не имеет ответа. Речь идет об «обратной ипотеке» – американской кредитной схеме, позволяющей превратить стоимость заложенного имущества (недвижимости) в деньги без потери права собственности на него

Ипотека наоборот

Обратная ипотека – очередной обман или реальная помощь

Что это такое?

Как правило, обратная ипотека адресована пенсионерам, у которых есть недвижимость, но нет доходов, что особенно актуально для нашей страны. В итоге для поддержания

нормального уровня жизни им ничего не остается делать, как продать недвижимость. В данном случае обратная ипотека позволяет им превратить загородный дом или квартиру в деньги без физической

потери этого имущества. То есть собственник закладывает свое жилье и начинает с определенной периодичностью получать деньги.

Данные платежи образуют сумму основного долга. Начисляемые проценты также прибавляются к основному долгу, погашать такой кредит не надо. При наступлении определенного заранее оговоренного события кредитор обращает взыскание на залог и из вырученных денег погашает кредит. Общепринятым событием, позволяющим кредитору обратить взыскание на залог, являются переезд владельца в дом престарелых или кончина.

Ипотека рассчитана на владельцев квартир, которые не располагают иным имуществом и имеют низкую заработную плату или пенсию. Схему, когда заемщик получает ежемесячные платежи с правом жить в квартире, можно сравнить с правом пожизненного пользования жилым помещением на основании договора личного найма или аренды. Обратная ипотека актуальна, когда размер пенсии или зарплаты слишком мал и заемщик не имеет детей, близких родственников, способных оказать материальную помощь.

Минусы и плюсы

Плюсы программы: привлекательная «обратная ипотека» не имеет ничего общего с улучшением жилищных условий. Речь идет лишь о том, что государство пытается переложить на плечи малообеспе-

ченных слоев населения решение указанной проблемы путем отчуждения последними жилых помещений в счет полученного денежного обеспечения от кредитных учреждений – банков.

Принятие данного закона может привести и к тому, что люди рискуют лишиться своих квартир, воспользовавшись обратной ипотекой. По условиям данной программы жилое помещение как бы остается в собственности гражданина, но только на определенный срок, и если ипотечный заемщик, выплачивая ежемесячные проценты, приближает день, когда может быть снято введенное обременение, то пенсионер, отдавший квартиру в «обратную ипотеку», с каждым полученным платежом лишь больше попадает в кабалу и зависимость от банка.

Плюсом можно считать то, что отношения, вытекающие из обратной ипотеки, имеют потенциальный интерес как для лиц, готовых передать банку свою недвижимость в счет получения денег, необходимых для поддержания достойного существования, так и для кредитных организаций, ориентирующихся на получение прибыли, составляющей разницу между стоимостью квартиры и выплаченного пенсионеру размера ипотеки. Главное, чтобы предполагаемые потенциальные обоюдные интересы были грамотно учтены в договоре и надлежащим образом исполнены.

Соня ЕЛЕЦКАЯ



Пн

НОВОСТИ

23 апреля
Министерство финансов РФ планирует сократить программу внутренних заимствований на 2012 год на 500 млрд рублей, сообщил директор долгового департамента Минфина Константин Вышковский. В бюджете 2012 года предусмотрен общий объем внутренних заимствований в размере 1,6 трлн рублей. Таким образом, программа заимствований может быть сокращена до 1,1 трлн. Вышковский отметил, что на сегодня Минфин разместил на внутреннем рынке ОФЗ на сумму порядка 200 млрд рублей. По словам Константина Вышковского, с предложением об уменьшении программы заимствований выступил Минфин, в настоящее время готовятся поправки в бюджет, которые в ближайшее время будут внесены в правительство, и, возможно, в мае они будут приняты. Государственный внутренний долг РФ, выраженный в государственных ценных бумагах, в марте 2012 года вырос на 39,4 млрд рублей, или 1,09%, составив 3,662 трлн на 1 апреля против 3,622 трлн на 1 марта текущего года. С начала года объем долга вырос на 115,4 млрд рублей, или на 3,25%.

Вт

НОВОСТИ

24 апреля
Россия не сможет выйти на бездефицитный бюджет до 2015 года, заявил замминистра экономического развития Андрей Клепач на брифинге по итогам заседания президиума правительства РФ. «Тот анализ, который мы сделали (правительство еще не приняло решения), показывает, что до 2015 года выйти на бездефицитный бюджет не удастся, но это означает, что должны приниматься некоторые дополнительные решения по оптимизации расходов, тут возможен вопрос бюджетного и расходного маневра», – заявил Клепач. «Дефицит, который есть в наших расчетах, – это дефицит не федерального бюджета, а дефицит бюджетной системы в целом. Дефицит по пенсионной системе и системе соцстраха примерно в два раза больше, чем тот дефицит, который есть в целом по бюджетной системе», – отметил замминистра. По его словам, вопрос о бездефицитности бюджета – это вопрос тех моделей реформирования пенсионной системы и системы социального страхования, которые правительство еще должно выработать.

Ср

НОВОСТИ

25 апреля
Центробанк просит правительство вывести из оборота 1- и 5-копеечные монеты. Центробанк направил письмо с предложением о выводе мелких монет из оборота в правительство и думу, но решение пока не принято. Выпуск монет – затратное дело, и спросом мелкие монеты у населения не пользуются. «Надо устанавливать монетопримные устройства в крупных банках», – заявил директор департамента наличного денежного обращения ЦБ Александр Юров. Он также заверил, что возобновление выпуска бумажных десятирублевых купюр Центробанк не планирует. «Монета в 10 рублей популярна. Нет необходимости печатать бумажные», – заявил Юров. В конце прошлого года сообщалось, что Банк России возобновляет выпуск десятирублевых банкнот из-за жалоб банков на нехватку монет.

Личные финансы

Квартира в кредит: возможности и последствия

Начало на стр. 5

Ставки сделаны

Теперь немного об особенностях кредитного договора – основного документа, регулирующего ваши отношения с кредитной организацией. В данном документе помимо основных положений: срока, ставки процента, еще прописаны ваши будущие права и обязанности как заемщика и меры ответственности при нарушении этих самых обязанностей. По результатам исследований, внимательно договор читают около 30% заемщиков, не осознавая, что в нем заложены некоторые рамки, за которые заходить впредь будет нельзя, а уже сталкиваясь с последствиями, винят себя за безграмотность. Для того чтобы обезопасить себя в будущем от нежелательных неожиданных финансовых событий, внимательно и последовательно изучите договор, если имеются какие-то сомнения, лучше проконсультироваться с независимым юристом или более компетентным знакомым. Каждый пункт договора представляет собой конкретную норму, которую стороны договора (кредитор и заемщик) вынуждены будут выполнять. Поэтому, читая договор, представьте себе последствия применения каждого пункта в действии.

Ставка процента – важный пункт договора. Означает плату за пользо-



вание кредитом в оговоренный срок. Необходимо различать номинальную и эффективную ставки процента. Номинальная или базовая ставка используется банками при начислении процентов за кредит. Реально заемщик платит намного больше: это и различные комиссии, страховка и плата за расчетно-кассовое обслуживание и другое. Эффективная процентная ставка как раз включает все эти дополнительные расходы заемщика. Поэтому при оценке своих будущих расходов ориентируйтесь на эффективную процентную ставку. Банки обязаны сообщать заемщику размер эффективной процентной ставки, хотя часто инициативу при

ее раскрытии не проявляют, так что обязательно интересуйтесь сами. Можно ознакомиться с размером эффективной процентной ставки и в кредитном договоре.

Следующий вопрос: аннуитетные (равными долями) или дифференцированные платежи (понижающимися долями)? Каждый из них имеет свои плюсы и минусы. Плюс аннуитетных платежей в постоянном одинаковом размере платежа на весь срок кредитования, это и запомнить легко, не надо каждый раз смотреть в график платежей, и довольно просто оценить влияние на личный бюджет. Минусом является то, что переплата в результате больше, то есть кредит

получается более дорогой. Кроме того, в первую очередь заемщик оплачивает проценты по кредиту, а основная сумма кредита начинает снижаться во второй половине срока кредитования.

При дифференцированных платежах вся сумма основного долга делится на равные части и ежемесячно выплачивается эта часть плюс проценты, начисленные на остаток основного долга. Получается, что две трети процентов заемщику приходится платить в первую половину срока, соответственно, первые платежи будут самыми большими и болезненными для личного бюджета. Кроме того, банк оценивает максимальную сумму кредита исходя из способности клиента «потянуть» первые платежи, поэтому на таких условиях кредит труднее получить. Однако в целом кредит обходится дешевле заемщику, переплата меньше.

Кроме того, если вы намерены досрочно погасить кредит, то выгоднее дифференцированные платежи, так как основная сумма кредита уменьшается быстрее, соответственно, вернуть банку придется меньшую сумму при прочих равных условиях.

Чем больше срок, тем больше рисков

Срок кредита при жилищном, в том числе ипотечном кредитовании может составлять от 3 до 50 лет.

Как правило, кредит выдается на срок до наступления пенсионного возраста заемщика, но существуют программы, продлевающие срок кредитования на пенсионный период, максимально до 75 лет заемщика на момент погашения жилищного кредита.

Для заемщика срок определяется размером кредита и возможностью его погашения. Естественно, что чем меньше срок кредита, тем меньше величина переплаты за приобретаемое жилье, однако срок оказывает влияние на размер ежемесячных платежей, увеличение срока снижает незначительно размер регулярных платежей.

Чем больше срок, тем больше вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств, которые могут негативно повлиять на вашу кредитоспособность: болезни, увольнение, задержки зарплаты. Поэтому досрочное погашение кредита поможет не только снизить эти риски, но и уменьшить переплату по кредиту. Согласно действующему законодательству банки не вправе запретить досрочное погашение и брать за это дополнительную комиссию.

В заключение хочется пожелать всем решить жилищную проблему, но не оказаться при этом в кабале.

Светлана БОНДАРЕВА, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы» Волгоградского филиала РАНХиГС (ВАГС)

Перспективный взгляд

Взгляд эксперта на проблемы финансового воспитания современной молодежи

Современный молодой человек вовлечен в глобальный процесс перемен, в котором постоянно сталкиваются противоположные ценности и ориентации. Современная молодежь развивается в крайне неблагоприятных социокультурных условиях, связанных с системным кризисом российского общества, в котором нарастает конфликт поколений и переосмысливаются традиционные ценности. В этих условиях поведение молодежи, в том числе финансовое, способно ускорить прогрессивные перемены в обществе, но одновременно оно является мощным фактором социальной нестабильности. Об этом мы поговорили со старшим преподавателем кафедры «Экономика и финансы» Волгоградского филиала РАНХиГС (ВАГС) Светланой Александровной Бондаревой



Демократизация общественной жизни, доступность и массовость информации, с одной стороны, позволили каждому человеку стать социально и политически активным, выражать свое мнение, в той или иной мере влиять на политическую ситуацию в стране, с другой – повлекли за собой разрушение прежних стереотипов мышления и поведения, системы материального положения, сложившихся ценностей. На первый план выходит индивидуализм, забота человека, прежде всего, о собственном материальном и духовном благополучии.

Легче деньги прожить, чем нажить

В системе жизненных ценностей образовался «феномен гипертрофированного стремления иметь материальные блага, но обеспеченные равнозначным стремлением эти блага создавать». Этот феномен определяющим образом повлиял на основной вектор ценностных изменений у поколений, выросших в условиях рыночных реформ. Многие опросы различных категорий молодежи выявили общий ценностный кризис, вызвавшийся у определенной части молодежи в дегуманизации и аморализме жизненных установок. Современные молодые люди готовы драться за место в жизни и преступить ради своего благополучия через моральные нормы. Настораживает и тот факт, что представители молодежи считают: хороши любые доходы, независимо от того, как они получены.

Поэтому без нравственного воспитания невозможно повышение финансовой грамотности молодежи и формирование безопасного финансового поведения.

Итогом этого процесса должно стать изменение национального менталитета. Изменение сознания от «дайте мне» до «давайте сделаем»... Все участники финансовых процессов, при условии слаженной работы государственной системы и представителей частного финансового рынка, должны воспитать национального инвестора, способного стимулировать развитие национальной экономики. Подавляющее большинство наших сограждан должно не просто научиться понимать механизмы мира финансов, но и найти свое место в экономике страны. И это должна быть грамотная, самостоятельная, ответственная позиция.

Сейчас, когда нависает проблема развития финансовой пирамиды «МММ», невольно задумываешься о том, что главный ресурс Мавроди не технологический прогресс, а национальная финансовая культура, гениально выраженная в слогане: «Мы сидим, а денюжки идут». Фи-



нансовая неграмотность населения в России всегда сочеталась с надеждой на чудо как основной способ получения материальных благ. Суть негативной национальной особенности выражает старинная русская пословица «Легче деньги прожить, чем нажить. Легче деньги нажить, чем сберечь».

Особенностью современной жизни является ее гиперактивность. Это относится и к финансовым рынкам, предложения которых с огромной скоростью расширяются, усложняются и обновляются. В таких условиях новое поколение, конечно, в выигрышной ситуации, так как быстрее адаптируется, но растут и риски. Отсутствие элементарного финансового воспитания вынуждает молодежь прибегать к всевозможным заработкам, в том числе и запрещенным законом, поддаваться на мошенничества в сфере финансов, необдуманно тратить свои средства.

Современным молодым людям осознанно подходить к различным рекламным уловкам и предложениям финансовых институтов мешает еще и желание «жить одним днем». Воспитание детей в

строгой ограниченности в условиях дефицита приводит к тому, что в самостоятельной жизни молодежь пытается восполнить неудовлетворенные детские желания. Развитие показного образа жизни часто в ущерб своему здоровью и вопреки здравому смыслу ведет к необдуманным поступкам.

Поэтому позиция родителей, что, став взрослым, ребенок сам, естественным путем, разберется с финансовыми вопросами, вызывает опасения. Ведь нельзя быть уверенным, что у ребенка само по себе сформируется правильное отношение к деньгам, что не разовьются алчность, жадность или, наоборот, расточительность.

В последнее время развиваются различные подходы к финансовому воспитанию детей, правильному отношению к деньгам. Большинство из них придерживаются того, что чем раньше ребенок начнет разбираться в финансовых премудростях и принимать самостоятельные денеж-

ные решения, тем безопаснее его будущее. Поэтому программа повышения финансовой грамотности молодежи должна включать и вопросы об особенностях финансового образования их будущих детей. Ознакомление будущих родителей с методами финансового воспитания детей будет способствовать в дальнейшем повышению общего уровня финансовой грамотности населения, а также, возможно, устранению негативных сторон национального менталитета.

Еще одной проблемой в финансовом поведении современной молодежи является низкий уровень гражданской ответственности. Нарушение прав граждан и противоправное поведение населения, нарушение закона ради денежного вознаграждения стало привычным в нашей жизни. Рост коррупции и неэффективная борьба с ней приводят к тому, что значительная часть населения уверена – решить какой-либо вопрос без «подарка» и «связей» в современной России невозможно.

Эту проблему срочно нужно решать, и без эффективной и целенаправленной деятельности государства в лице соответствующих органов власти не обойтись. Борьба с коррупцией в настоящее время является одним из основных направлений государственной политики. Деятельность право-

охранительных органов в этой сфере в настоящее время совершенствуется, и есть надежда, что данная реформа даст положительные результаты. Таким образом, на проблемы воспитания финансово грамотного и безопасного поведения современной молодежи влияют как внешние факторы, связанные с экономическим развитием страны, так и внутренние, отражающие социально-психологическую сторону современной молодежи.

Молодые люди считают, что хороши любые доходы

Психология денег

Игры, развивающие предпринимательский дух у детей



«Денежный поток 101» (Cashflow 101)

Настольная игра от Роберта «Богатого папы, бедного папы» Кийосаки. По механике похожа на «Монополию», но есть одна хитрость. Каждому игроку присваивается индивидуальная карточка, в которой содержится

информация о личных задачах, семье, кредитных обязательствах, собственности, покупках. Таким образом, виртуальное магнатство «Монополии» встречается с приземленными радостями и хлопотами быта. И эта встреча – идеальный повод познакомиться ребенка с принятыми в обществе стереотипами успеха, правильной жизни и конкуренции. Урок не только философский, но и практический: «Денежный поток 101» учит вести бухгалтерию, инвестировать и экономить, разделять и властвовать.

Скорее легкомысленная, чем серьезная, эта игра, однако, дает еще несколько прагматичных советов: постоянно искать в жизни

новые окна возможностей, извлекать выгоду из любой ситуации, расставлять приоритеты и не менять коней на переправе, уметь отличать собственные устремления от навязанных другими амбиций. Последний урок самый ценный. Игроки начинают в разных условиях (кто – безработным, кто – банкиром), стремятся к разным целям и прокладывают к ним разные маршруты, но при этом всегда существуют универсальные критерии, по которым можно сравнить их «успешность»: капитал, недвижимост, активы. И Кийосаки довольно убедительно объясняет: соревноваться нужно только с самим собой, все остальное – крысиные бега.



«Продано!» (For Sale!)

Скажем прямо: эта карточная игра посвящена умению торговаться, о котором российская система

образования все время как-то стыдливо забывает. В отличие от многих других деловых симуляторов, в «Продано!» приходится думать не только о том, чтобы отыграть побольше ценных активов, но и о том, как выгодно от них впоследствии избавиться. Игра делится на несколько раундов: в начале ведутся торги за самые интересные лоты, во втором акте нужно выгодно перепродать трофеи.

Выбор лотов – а это разнообразная недвижимость, от пентхаусов до юрт эскимосов – может

кое-что сообщить о характере ребенка, но тут уж лучше играть со специалистами по психологии. Мы же отметим, что «Продано!» развивает навыки переговоров, учит идти на компромиссы, смиряться с поражениями в отдельных битвах ради победы во всей войне и грамотно распоряжаться козырями в рукаве: торги здесь проходят втемную. Позже продолжить совершенствовать навыки инвестора и дипломата можно будет в играх посложнее – например, в отечественном «Акционере».



Steam

Сложносочиненная настольная игра о противостоянии железнодорожных магнатов. По сути,

это глобальная «Монополия» на чистом листе, в которой игроки сами прокладывают маршруты, покупают и отгружают товары, влияют на спрос и предложение в городах, вставляют палки в колеса поездов конкурентам, вкладываются в технологии и борются с природными стихиями. В русском переводе Steam не встречается, но это повод для еще одного испытания: прежде чем сесть играть, извольте потрудиться перевести на родной язык правила. Они несложные, а

пословица «Сделал дело – гуляй смело» актуальна всегда.

Тот же принцип железнодорожных войн положен в основу игры «Билет на поезд», посвященной не столько экономике, сколько страноведению: в разных редакциях этой настольной стратегии полем боя служат то штаты Америки, то страны Европы. Купив билет на этот поезд, можно быть уверенным: мимо станций «Пространственное мышление», «Конкурентоспособность» и «Сложная арифметика» ребенок не проедет.

Свое дело

Сегодня каждому бизнесмену известны основные экономические принципы успешного бизнеса. Нет денег на крупную сделку – купи в кредит или даже возьми в лизинг. Хочешь платить меньше налогов – примени упрощенную систему налогообложения (УСН) или единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Не хочешь слишком рисковать – будь посредником, агентом или работай по франчайзингу. Грамотно комбинируя эти методы, можно создать вполне эффективный и надежный бизнес. Но одними общими представлениями о налогах и франчайзинге не обойтись, поэтому хочу поделиться некоторыми соображениями о практических сторонах работы по такой схеме

Когда начинаешь свой бизнес, не хочется повторять чужие ошибки, и в этом франчайзинг очень похож на уроки вождения автомобиля. Все решения принимает сам водитель (франчайзи), все действия также производит сам, но в случае неверного решения или опасности инструктор (франчайзер) ударит по тормозам. Ниже приведены три критерия успешного выбора франшизы.

Показатели бизнеса

Поскольку франчайзинг – это копирование успешного бизнеса, то справедливо выделить в каче-

стве основного блока показатели флагманской компании. Как долго франчайзер работает на рынке? Какими темпами развивается его сеть? Успел ли он отладить собственные бизнес-процессы, понять специфику отрасли и оценить фактор сезонности в своем деле? Очень настораживает тенденция запуска франчайзинговой программы совсем молодыми компаниями. Более того, сейчас уже нередки случаи, когда компания анонсирует франшизу, не имея собственных точек продаж. Это, безусловно, негативный сигнал для инвестора.

Успешные франчайзеры, как правило, начинают тиражировать бизнес не менее чем через год после запуска собственных точек. Этому предшествует период разработки полного пакета документов по франшизе, цель которого – обезопасить франчайзера и облегчить процесс передачи технологий/ноу-хау партнеру. Количество открытых по франшизе партнерских точек у таких компаний значительно превышает количество закрывшихся (их может быть не более 15%), ведь франчайзинг – это прежде всего минимизация предпринимательских рисков. При этом потенциальный франчайзи без препятствий может получить контакты практически всех дей-

ствующих партнеров, задать им интересующие вопросы, узнать их впечатления от сотрудничества.

Продвижение

При выборе франшизы инвесторы часто обращают внимание на качество федерального продвижения марки. Когда продукт уже известен конечному потребителю, открыв точку у себя в городе, предприниматель сразу же имеет пул лояльных клиентов. Однако этот критерий уходит на второй план, если франчайзер предлагает к тиражированию действительно уникальный бизнес. В этом случае увлеченный яркой и оригинальной идеей инвестор на многое закрывает глаза. Как правило, у таких проектов на начальном этапе практически нет конкурентов, за счет этого им удается выйти на хорошие коммерческие показатели.

Похожая ситуация с франшизами из «дефицитных» отраслей. Например, количество франшиз производства критически мало и недоотягивает даже до 1% в общей структуре предложения. При этом заявок на такие франшизы у нас более 5%. Неудовлетворенный спрос делает любую более или менее оформленную франшизу из этой отрасли востребованной.

Отдельно стоит выделить ситуацию с Москвой и Санкт-

Тест



Проверьте свои знания

Если вы внимательно прочитали этот выпуск «Финансовой грамотности», то без труда сможете ответить на следующие вопросы:

1 POS-кредитование – это:

- А. Оформление кредита прямо на месте (чаще всего в магазине) без залога и поручителя при наличии документа, удостоверяющего личность.
- Б. Оформление кредита в банке, с двумя поручителями.
- В. Оформление кредита в банке, когда в качестве залога выступает имущество кредитующего.
- Г. Экспресс-кредит, под высокий процент в небанковском секторе.

2 Как называется феномен, который определяющим образом повлиял на основной вектор ценностных изменений у поколений, выросших в условиях рыночных реформ?

- А. Феномен поведенческой специализации.
- Б. Феномен гипертрофированного стремления иметь материальные блага, не обеспеченного равнозначным стремлением эти блага создавать.
- В. Феномен Пиаже.
- Г. Феномен Локка.

3 Обратная ипотека – это:

- А. Покупка жилья в кредит только на вторичном рынке недвижимости.
- Б. Покупка жилья в кредит только на первичном рынке недвижимости.
- В. Залог квартиры банку с временным сохранением права собственности ради получения ежемесячных выплат.
- Г. Ипотека со сверхнизкой процентной ставкой.

4 Какой из перечисленных ниже критериев НЕ относится к критериям успешного выбора франшизы?

- А. Показатели флагманской компании (Как долго франчайзер работает на рынке? Какими темпами развивается его сеть? Успел ли он отладить собственные бизнес-процессы, понять специфику отрасли и оценить фактор сезонности в своем деле?).
- Б. Деятельность, которой занимается франчайзер.
- В. Качество федерального продвижения марки.
- Г. Экономика франшизы.

Ответы: 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Б.

Три главных критерия выбора франшизы

Петербургом. Более 90% франчайзинговых компаний развивают на этой территории собственную сеть. Непомерные ставки аренды и высокие зарплаты сводят на нет перспективы торговых франшиз в этих городах. Товарный франчайзинг подразумевает, что дельта заработка франчайзера уже учтена в отгрузочной цене, поэтому франчайзер всегда зарабатывает на поставке, а франчайзи нет – слишком высок уровень текущих затрат. Именно поэтому перспективы на этой территории имеет лишь модель франчайзинга в сфере общественного питания и услуг, когда размер заработка франчайзера привязан к объему продаж франчайзи. Внятные и продуманные предложения из этой отрасли обречены на успех.

Экономика франшизы

Большую роль в успешности франшизы играет ее экономика. Российский франчайзинг, как и бизнес в целом, характеризуют небольшие горизонты планирования

Российский франчайзинг характеризуют небольшие горизонты планирования

– тревожная особенность. Предприниматели не уверены в завтрашнем дне, а потому франчайзеры, особенно известных марок, желая сразу получить значительную часть средств, необоснованно завышают первоначальный взнос. При этом срок окупаемости проекта часто занижается. Когда мы видим такую ситуацию, предлагаем клиенту просчитать окупаемость собственной точки исходя из закупочных цен франчайзи и всех необходимых отчислений. У коммерчески успешной франшизы этот показатель всегда не ниже заявленного в коммерческом предложении. В противном случае бизнес просто растет вширь, не имея никакого внутреннего содержания, и возникает эффект пузыря. Именно поэтому я уверен, что будущее есть только у тех франчайзеров, которые понимают, что их конкурентное преимущество в среднесрочной и долгосрочной перспективе – это качество оперативного управления. Оно не нарабатывается быстро – это ежедневный труд профессиональной команды.