|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Имя** | **Статус** |
| 1 | Чернова Людмила Олеговна | Директор Калининградской социологической службы; член Экспертного совета при Министерстве финансов КО по реализации программы «Повышение уровня финансовой грамотности жителей Калининградской области в 2011-2016 гг.» |
| 2 | Хроленко Ольга Сергеевна | Начальник Департамента доходов, государственного долга и правового обеспечения Министерства финансов КО |
| 3 | Литвин Ольга Вениаминовна | Специалист по информационной поддержке, проект финансовой грамотности |
| 4 | Макаркин Денис Владимирович | Региональный представитель, ЗАО “AIG” (российско-американская страховая компания) |
| 5 | Мнацаканян Альберт Гургенович | Директор Института менеджмента, экономики и предпринимательстве при Калининградском государственном техническом университете, профессор |
| 6 | Осипова Алла Викторовна | Руководитель НП «Клуб бухгалтеров и аудиторов некоммерческих организаций» |
| 7 | Прасолова Юлия Анатольевна | Специалист по образовательным мероприятиям, проект финансовой грамотности |
| 8 | Прилуцкая Юлия Борисовна | Координатор, проект финансовой грамотности |
| 9 | Сергеев Дмитрий Леонидович | Ректор балтийского института экономики и финансов |
| 10 | Суровцев Сергей Сергеевич | Директор Брокерского Дома «Открытие» |
| 11 | Юров Артем Валерьянович | Проректор по научной работе, Балтийский государственный университет им. И. Канта |

|  |  |
| --- | --- |
| Приложение. Запись интервью | kolowrotek-czy-cos.jpg |

**Аудиозаписи интервью о Программе финансовой грамотности**

Чернова, Калининградская социологическая служба

**Д**.- Какие должны быть условия чтобы РЦФГ смог достичь повышения уровня финансовой грамотности в Калининградской области?

**Ч**.- Прежде всего, PR-компанией, предваряющей работу центра для населения. Мы выяснили, что востребованность обучения, информации финансовой грамотности достаточно высокая. Высок спрос с органов власти и высоко пока недоверие к информации со стороны населения. Т.е. центр должен базово получить доверие населения различными способами. Что это будет конкретно – должны разрабатывать технологи. Но преже всего это должна быть доверительная компания, которая откроет двери в сердцах людей. Второй момент – удобное местоположение, удобные часы работы, формы работы с населением, широкая тематика лекций для каждой группы. Третий момент – независимость информации, которая там будет, неангажированность информации. Там не должны мелькать ни в коем случае никакие параллельные рекламные инструменты, рекламы банков и пр. Информация должна преподноситься устами независимых экспертов, преподавателей, людей, не связанных с финансовыми структурами.

**Д.**- А кого бы Вы могли назвать среди самых важных партнеров такого Центра?

**Ч.**- Это прежде всего образовательные учреждения, вероятно какие-то ВУЗы, преподавательский состав профильный, кадры которых могут профессионально грамотно об этом рассказывать. Это люди независимые. У нас изначально ментально есть доверие к учителю, преподавателю. Но с другой стороны, почему вдруг вузовские преподаватели пошли к людям и стали рассказывать через этот центр о финансовой грамотности. Объяснять нужно все, потому что тема такая тонкая, деликатная, тонко надо балансировать. Никакой закрытой информации не должно быть. Каждый шаг должен объясняться, все должно предваряться. Людям до сих пор непонятно, несмотря на то, что программа полтора года идет, почему государство озаботилось фин.грамотностью населения. Такой PR-подачи, которая востребована населением, так и не последовало нигде – почему государство занялось повышением финансовой грамотности.

**Д.**- Т.е. в основе PR должно быть разъяснение целей государства?

**Ч**.- На первом этапе обязательно, потому что у людей каша в голове. Они не понимают зачем государству повышение фин. грамотности людей. Из-за этого существует базовое недоверие к программе. С одной стороны, население считает, что государство должно отвечать за отношения «Человек – Деньги», т.е. страховать каким-то образом отношения людей с финансовыми институтами, выступать контролирующей структурой взаимоотношений физического лица с финансовыми структурами, а с др. стороны, люди реально видят, что человек незащищен, ни законодательно, никак. Если вдруг программа массово пойдет, будет отторжение, если не будет преварительной работы. Поэтому самый важный партнер Центра – это все-таки образовательные учреждения, как базовая организация для подготовки профильных кадров. Второй момент – это какие-то общественные организации, для них это могло бы стать сегментом общественной работы с населением. Но надо искать такие организации, которые заинтересованы в этом. В принципе, незримым партнером программы должны стать финансовые институты. Но есть опасность, что они будут продвигать себя, свой бренд и пр. А если будет снят порог недоверия, банки могли бы быть партнерами центра. В банках есть специалисты, которые могли бы обучить преподавателей, а те уже донести до населения. Коммерческие средства тоже можно привлечь, чтоб не все ложилось на плечи государства.

**Д.**- А ВУЗы не будут воспринимать Центр как конкурента?

**Ч.**- Нет, они же не учат население среднего возраста, пожилых людей. Кроме того, их преподавателям – дополнительный заработок. Ни в коем случае не учить на базе ВУЗов.

**Д.**- Каков ресурсный потенциал в Калининградской области для финансирования программ финансовой грамотности? Источники финансирования какие возможны?

**Ч.**- Это могут быть деньги целевые, деньги финансовых организаций местных, парнерские деньги западные, гранты. А после окончания проекта бюджету надо будет финансировать Центр, поскольку он некоммерческая организация. Сейчас в регионе нет яркого интересанта, который заинтересован был бы в продвижении программы повышения финансовой грамотности, кроме министерства финансов. Тут нужны материальные и интеллектуальные ресурсы. Есть отдельные люди, энтузиасты, но действия их разрозненны.

**Д.**- Какие формы финансового образования для жителей Калининградской области Вы считаете наиболее эффективными?

**Ч.**- Я могу на основе наших исследований (опросы населения) ответить. По мнению людей, самыми удобными 20% считают лекции, опять же жесткий фильтр к тематике, кроме того, они должны быть бесплатными, независимыми, проходить должны ни в коем случае не в банке, а в школе, в Вузе, в независимом центре, близко к месту жительства, после 19 часов.

**Д.**- Структура пока предполагается такая, что в Центре этом будет менеджер проекта, директор, специалист по образованию. Кроме того, предполагается создание сети инфоцентров в каждом муниципальном образовании, где будет происходить обучение, оформление стендов с информацией. Они могут создаваться при муниципальных библиотеках, например.

**Ч.**-Параллельно прозвучала идея о создании бесплатных юридических консультаций. Издание специальных буклетов, брошюр массово для населения с телефоном, обратной связью. Это запрос населения. Кроме лекций, люди желают обучаться через Интернет. На прямое общение готовы не все. 20% населения. По крайней мере, сегодня.

**Д.**- Какие вопросы важны для целевых групп?

**Ч.**- Для молодежи наиболее важны вопросы: 1.Кредитная история, как ее правильно созать. 2. Гигиена управления личными деньгами. Если вкладывать, то куда, если кредитоваться, то как, на каких условиях. Для работающих – вопросы рисков. Среди работающих большая доля активного населения хранят деньги в кубышке, не несут их в банк, порядка 40% населения не дошди в банк. Есть люди, которые берут кредиты, но не делают вкладов. Для пожилых – как правильно пользоваться пластиковой картой, как войти в Интернет, как там выяснить информацию о банке и т.п. Нужна помощь и на дому пенсионерам, курсы на базе школ компьютерные сыграли положительную роль в этом отношении. Они привыкли делать вклады, программы кредитования для пожилых.

**Д.**- Довольны ли Вы результатами программы повышения финансовой грамотности? Над чем надо поработать?

**Ч.**- Программа только пошла и сравнивать особенно не с чем. У нас Минфин дает информацию, она более открыта в сравнении с другими регионами. Долго идет старт каких-то инициатив, доходят до потребителя в урезанном варианте. Только сейчас начинается фактически. В 2012 ничего не было заметного, кроме конкурса детских рисунков. День рубля скомкан. Образовательные – плюсы в том, что качественно подошли в разработке программ, донесение информации на «4», преподаватели в сжатые сроки готовились. Минусы – не был практически дан ответ населению зачем это надо, народ загоняли палками, недостаток представления программы в СМИ и пр.

**Д.**- А как Вы оцениваете уровень сотрудничества с образовательными учреждениями?

**Ч.**- Те школы, которые расположены в Калининграде, неплохо: здесь мы получили какой-то отзвук, а вот в области – директора говорят, что номинально они входят в программу, кто-то позвонил, сказал, что надо заполнить анкеты, их заполнили «от балды» и на этом все.

-Спасибо за интервью.

Хроленко, Министерство финансов Калининградской области

**С.**- В какой правовой форме мог бы быть создан Региональный центр финансовой грамотности? Насколько я понимаю, у нас есть две возможности: бюджетное учреждение или некоммерческая организация, не так ли?

**Х.** - В целом, да. Но я сомневаюсь, что правительство легко согласиться на создание еще одного бюджетного учреждения.

**С.**- То есть, если я Вас правильно понимаю, создание РЦФГ в форме бюджетного учреждения не является приоритетным для правительства. Но каким образом РЦФГ будет выполнять свою общественную миссию, не будучи государственным учреждением?

**Х.** – Если бы мы хотели создать бюджетное учреждение, то мы бы смогли это сделать самостоятельно. Именно для поиска других возможностей и вариантов и их анализа мы обратились к вам. Именно от вас мы ожидаем иных решений.

**С.**- Если бюджетное учреждение не является приоритетным, может, следует создать РЦФГ в форме автономного учреждения? В этом случае оно будет более самостоятельном в финансовом плане и менее зависимым от делегированных правительством полномочий.

**Х.** – Автономное учреждение, как и любое другое государственное учреждение, должно выполнять государственное задание. Пусть даже оно будет небольшим и не очень дорогостоящим, а автономное учреждение может получать средства из других источников, выполнение государственного задания является обязательным. Например, правительство создало автономное учреждение, которое занимается экспертизой проектов по государственному заданию. Объем работы не очень велик. Учреждение также имеет другие доходы, но целью его существования является выполнение государственных заданий.

**С.**- Если создавать РЦФГ в форме некоммерческой и неправительственной организации, то он столкнется в проблемой финансирования. Маловероятно, чтобы банки и финансовые институты с самого начала функционирования РЦФГ начали его финансировать. По крайней мере, в течение первого года работа РЦФГ должен финансироваться полностью или по большей части из средств бюджета.

**Х.** – Такой путь более понятен и возможен. В этом случае мы должны тщательно обосновать создание бюджетного учреждения, обосновать иные, внебюджетные источники финансирования после года его функционирования и запросить средства в Калининградской Областной Думе на год. В дальнейшем учреждение будет выполнять небольшие государственные задания, но при этом иметь внебюджетное финансирование для своей деятельности.

**С.**- Конечно, мы разрабатываем планы привлечения внебюджетных средств с самого начала работы РЦФГ. В Польше есть множество примеров устойчивого финансирования организаций, занятых вопросами финансовой грамотности, из внебюджетных источников на основе долгосрочного партнерства. Но автономные учреждения не могут использовать бюджетные средства для привлечения внешних подрядчиков, не так ли?

**Х.** – Конечно, не может. Предусмотрено, что государственные задания должны выполняться собственными силами. Федеральная антимонопольная служба внимательно следит за соблюдением этого требования, и в случае каких-либо нарушений жестко реагирует. В этом смысл государственных заданий, чтобы не допускать выполнения подрядчиком посреднических функций.

А почему бы не создать РЦФГ в форме НКО? Российским законодательством не запрещается участие органов государственной власти в НКО. В последнее время федеральная политика направлена расширение такой практики. Возможности законодательного оформления и разрешения такого участия рассматриваются в Калининградской Областной Думе. Наиболее удобной правовой формой для такого участия является некоммерческое партнерство. Предполагается, что можно войти в состав уже действующего партнерства, или создать новое. В этом случае отношения между правительством и НКО будут определяться гражданским правом. Финансовые отношения будут регулироваться не довольно строгими нормами 94-го закона, а рамками гражданско-правовых отношений. Появятся другие возможности для распределения бюджетных средств и распределения средств от РЦФГ внешним подрядчиком. Эту возможность необходимо проанализировать.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Литвина

**Д**.- Какие приоритетные направления деятельности должны реализовываться в данном Центре?

**Л**.- Я считаю что основной целью, задачей этого Центра для того, чтобы он был полезен населению, является наличие концентрированной, неангажированной информации о тех финансовых услугах и продуктах, которые этот потребитель и получает в конечном итоге. Мы, сотрудники этого Центра, должны стать некими лоцманами, которые будут консультировать человека в его отношениях с миром финансов, в потребительском смысле этого слова.

**Д**.- В чем должны заключаться основные приоритеты работы с тремя основными целевыми группами – работа с молодежью, с работающими людьми и пенсионерами.

**Л**.- У кажой из этих групп есть свои группы вопросов и проблем, по которым они хотели бы получить квалифицированную экспертную помощь. Мы им эту помощь должны оказать.

В первую очередь это консультативная деятельность.

Д.- А кто основные партнеры такого Центра на региональном уровне?

**Л**.- Правительство Калининградской области, Министерство финансов, все финансово-кредитные учреждения, которые предоставляют эти услуги. Они должны быть готовы ответить на те вопросы, которые возникают у потребителя.

**Д.**- А еще, кроме органов государственной власти, может СМИ, бизнес, учебные заведения?

**Л**.- Финансово-кредитные учреждения, в первую очередь. Они поставщики услуг, а мы выступаем в роли переводчиков с их языка на язык нормальных людей.

**Д**.- Но ведь у них есть свои коммерческие частные интересы?

**Л**.- Вот тут мы выступаем в роли тритейского судьи, может, не так пафосно. В роли независимого эксперта. Мы в своей деятельности не предполагаем отдавать предпочтение каким-то определенным организациям, а исходим из того, что мы предоставляем информацию о плюсах и минусах определенных продуктов. Допустим, кредит на образование. Приходят студенты и просят подсказать в какой форме проще брать кредит, какие организации его предоставляют в области, какие подводные камни существуют, другие нюансы, на что обращать внимание в кредитных договорах и т.п. Мы должны предоставить им всю информацию. А если у нас этой информации нет, мы должны переадресовать потребителей в Роспотребнадзор, налоговую, все контрольные органы, работающие с финансовыми организациями.

**Д**.- В какой форме лучше создавать Центр как юридическое лицо или при ВУЗе или другом учрежении?

**Л**.-Это должно быть абсолютно независимое образование, юридическое лицо. Если мы будем при ком-то, мы будем вольно или невольно продвигать точку зрения того учрежения, при котором будет Центр. А мы должны быть независимыми в своих оценках, избегать ангажированности любыми способами.

**Д.**- Т.е. главный плюс – это обеспечение независимости?

**Л**.- Независимости, объективности и полного объема качественной и правдивой информации. На семинаре в БФУ 20 марта московские эксперты из АСВ (Ассоциация страхования вкладов) отдельным пунктом отметили факт, что люди не в состоянии оценить всю степень опасности договоров о кредитах (под процент в день, например, чего не было и в 90-е годы) и попадают в долговые ямы. Вот мы должны предупреждать об этом население, может, конкретно не называя учреждения, а просто перечислять признаки тех, с кем не нужно иметь дела.

**Д**.- Как Вы оцениваете на сегодняшний день достижения, лучшие практики, достигнутые в рамках программы и над чем еще следует поработать?

**Л**.- Давайте на этот вопрос не будем сейчас отвечать. Сейчас такая ситуация...

**Д**.- Но это формальная запись

**Л.**- Давайте выключим диктофон. Сейчас такая ситуация...

Макаркин

**Д.**- Что Вы думаете об установлении союза между финансовыми институтами для обеспечения финансовой грамотности жителей Калиниградской области, т.е. межу собой. Банки и другие финансовые институты были бы заинтересованы в такой форме сотрудничества?

**М.**- Проблема в том, что Калиниградская область очень маленький регион, имеющий филиалы финансовых учреждений с очень маленькими полномочиями. Без сотрудничества на федеральном уровне здесь ничего не получится. Дело в том, что мы очень маленький рынок и филиал с ограниченными полномочиями. Все грызутся за одного и того же клиента. О каком сотрудничестве может идти речь? Это жесткая битва за выживание. Хотя с моей точки зрения, именно сотрудничество может привести к нормальному цивилизованному рынку. Но пока идет просто выживание.

**Д.**- А если бы Вашу компанию пригласили бы сотрудничать с Минфином Калининградской области в сфере финансового образования граждан?

**М.**- Мы не отказываемся. И в прессе постоянно продвигаем свои идеи. Мы за сотрудничество.

**Д.**- А в какой форме Вы считаете разумным установление Центра финансовой грамотности?

**М.**- Сложно сказать. Естественно, в таком центре необходимость есть. То, что происходит сегодня на финансовом рынке, не всегда честные приемы используют финансовые учреждения, несмотря на ограничения, ФАС, не все могут просчитать выгодность условий в части кредитования, какие специалисты будут там работать, какие компетенции у них. Придумывать ничего не надо, достаточно посмотреть на различные аналоги за рубежом, например.

**Д**.- Понятно, просто в данном случае подрядчиком является польская компания, которая основывается на этом опыте, но в чистом виде таких центров финграмотности нет. В Польше есть какие-либо центры, финансируемые за счёт общественных финансов, но они

**М.**- заняты в основном образованием населения в области европейских финансов, там немного другой акцент. Также есть просто образовательные программы, есть и сайт на эту тему. Но как таковых центров в чистом виде нет. Это предусмотрено программой Всемирного Банка, который финансирует программу финграмотности.

Д.- А какой видится роль именно Вашего финансового учреждения в подобных образовательных программах?

**М.**- Мы разбираемся только в одном – страховании, поэтому все, что связано со страхованием мы можем осуществлять.

**Д.**- Вы были бы заинтересованы в продвижении себя через центр?

**М.**- Мы в общем-то продвигаем себя через разные каналы. Если будет еще один канал – центр, почему нет?

**Д.**- А было бы теоретически возможно материальное финансирование центра Вашей компанией?

**М.**- Мне это не интересно.

**Д**.- А если не финансирование, то готовить какие-то кейсы, содействовать как-то?

**М.**- Если этот центр будет образовательным, то это надо выделять. Я и так преподаю. Ну еще и там буду преподавать. Это как общественно-полезная деятельность, субботник. Вопрос смысловой нагрузки. Это не бизнес, это не продвижение. Наша компания ориентирована на десяток калининградских компаний, вышедших на международный рынок. Там наших клиентов не будет.

**Д.**- Почему, там целевая группа бизнесменов предполагается.

**М**- Бизнесмены не пойдут в Центр финансовой грамотности, они считают себя крутыми, у них MBI и т.п.

**Д.**- А сотрудников своих послать?

**М.**-У нас два сотрудника, каждый занимается своим делом. Мы не страховая компания, завтра все страховые компании закончатся. Такая американская бизнес-модель станет главенствующей.

**Д.**- Какие формы финансового образования были бы наиболее эффективными?

**М**.- Цикл семинаров, коротких лекций, которые вели бы представители банковской и страховой сфер. Бюджет финансировать должен все это. Как раньше вечерние школы. Интернет здесь не работает.

**Д.**- А Вы знаете о реализации этой программы в регионе?

**М**.- Нет, я о ней ничего не знаю. Хотя я принимаю участие во всех бизнес-ассоциациях, преподаю, социальноактивный человек, и я о ней не знаю. Поэтому я оцениваю программу на 0.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Мнацаканян, КГТУ

Д.- Как Вы считаете, какие формы финансового образования в целом были бы наиболее эффективны для учеников и студентов Калининградской области?

**М**.- Именно для учеников и студентов?

**Д.**- Да, для этой целевой группы.

**М.**- Я думаю, что для учеников старших классов и для студентов наиболее актуальными являются современные системы банковских расчётов. Сегодня не секрет, что системы безналичных расчётов охватывают все сферы жизнедеятельности человека, поэтому очень актуальным является обучение людей владению электронным кошельком, потому что каждый сегодня имеет телефон, через который можно выходить в Интернет. Безналичный рассчет – это дешевле, во-первых. Этому надо обучать. Систематическое обучение должно быть За 10 часов ничему не научишься. В школе должно идти обучение, воспитывать законопослушных граждан нужно. Готовить их выплачивать налоги, например. Обучать их должны подготовленные люди. Многие студенты оплачивают свое обучение, а не знают, что при этом у их родителей может быть осуществлен налоговый вычет. Это тоже финансовая грамотность.

**Д.**- А как можно было бы интегрировать финансовое образование в разные ступени образования, например, на уровне среднего общего образования?

**М.**- Есть курс обществознания. Многие школы вводят предмет основы экономики. В течение четверти или двух можно вложить в головы школьников элементарные вещи, связанные с финансовой грамотностью. А если использовать оргтехнику, современные коммуникативные средства, можно добиться неплохих результатов. Я помню школьникам показал как меняется ситуация на рынке ценных бумаг, как скачет диаграмма на валютной бирже, у них появился ткой азарт зарабатывания денег!

**Д.**- И это должно быть в виде факультатива или как?

**М**.- Мне трудно сказать, я не владею системой школьного образования. Но это должно быть обязательным предметом, не добровольным. Это должно быть частью программы. И для студентов – тоже. Должен быть отдельный предмет «Управление личным бюджетом». У нас он уже получил обкатку, мы его преподаем. Это дисциплина для всех студентов, сейчас директорам школ, проходящим курсы переподготовки, преподаем. Мы это преподаем с 2007 г. В БИЭФе был создан университет 3-го возраста, и там мы разработали и преподавали этот предмет. Пенсионеров учили пользоваться пластиковыми картами.

**Д-** На каких принципах должен создаваться Региональный центр финансовой грамотности?

**М.**- Принцип – окупай! Эта программа должна носить социальный, просветительский характер. Эту процедуру должно проделывать либо государство, либо меценат. Этим делом должны заниматься профессионалы, а не кто попало. Это люди, имеющие опыт педагогической работы, имеющие публикации по теме. Центр должен иметь постоянное место дислокации, соответствующее экологической, противопожарной безопасности. Там должны быть компьютерные классы. А это может делать лишь специализированное учебное заведение, и это удешевляет проект.

**Д.**- А как насчет других функций Центра – консультационной, информационной?

**М.**- В любом ВУЗе, ведущем экономическом ВУЗе, есть люди, которые этим занимаются, пишут диссертации. Там многие преподаватели имеют практический опыт деятельности, они параллельно занимаются консультационными услугами. При ВУЗе можно создать специализированный центр как структурное подразделение, которое занималось бы этими вопросами. Любое юридическое лицо это дополнительные накладные расходы на его содержание. Кроме того, юридическое лицо попадает под действие общей системы налогообложения. А образовательное учреждение освобождается от уплаты налогов на добавленую стоимость, на прибыль и т. д. Государство т.о. создает льготные условия, чтобы эти деньги направлять на образование. Региональный центр будет платить налоги, надо набирать штат. Экономическая целесообразность отсутствует в создании РЦФГ как юридического лица. В ВУЗе ничего этого не надо, там все есть. Нужны будут только координаторы, штат предполается из нескольких человек, бухгалтера не надо, директора – тоже. Я считаю, что специализация никогда никому не вредила, все будет качественнее.

**Д**.- Предполагалось, что Центр сам не будет оказывать образовательные услуги, а будет лишь посредником.

**М.**- А зачем нужны посредники? Чтобы еще кого-то кормить?Денег много? Давайте будем направлять эти деньги на повышение квалификации целевой аудитории.

**Д.**- Кто должен быть ключевым партнером для данного центра?

**М**.- Органы госвласти – министерства социальной политики, образования. Они должны проводить просветительскую работу, делиться базой данных, содействовать формированию целевых групп. С бизнесструктурами тоже необходимо налаживать связи. Тут сложнее. Бизнесу нужно вывести людей из рабочего состояния, чтобы обучить их финансовой грамотности. Общественные организации, те же инвалиды, например.

**Д.**- Для целевых групп (молодежи, активно работающих и пожилых людей) какие самые важные финансовые вопросы Вы бы выделили?

**М.**- Для молодежи – современные банковские технологии (рассчеты, приобретения, Интернет-магазины, оплата через Интернет), для более старшего поколния – управление личным бюджетом. Это экономия времени, удобно. Для пожилых – работа с пластиковыми картами, работа с электронной почтой. Обучение компьютерной грамотности.

**Д.**- Как Вы оцениваете деятельность программы повышения финансовой гравмотности?

**М.**- Программа нужная. Но отмечу ее недостаточное финансирование. Необходимо увеличивать количество часов. 10 часов мало, для некоторых целевых групп особенно.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Осипова, НП «Клуб бухгалтеров»

**Д.**- В какой форме целесообразнее создавать Центр финансовой грамотности – как отдельное юридическое лицо или как структурное подразделение при другом учрежении?

**О**.- Я думаю, как отдельное юридическое лицо, на которое можно будет потом инвестировать, которое сможет получать потом финансовое сопровождение. Любое отделение подразумевает подотчетность какой-либо организации, поэтому здесь структура должна быть достаточно самостоятельной, чтобы она была более гибкой и лабильной во всех смыслах, которая сможет маневрировать и в кризисной ситуации, и в посткризисной, и привлекать инвестиции.

**Д.**- В какой форме финансовые учрежения могли бы сотрудничать с Центром финансовой грамотности?

**О.**- Это могут быть как программные задачи, поставленные для этой структуры, так и отдельное финансирование проектной деятельности. Европейское сообщество дает нам возможность для привлечения грантовых средств для реализации наших программ.

**Д.**- А финансовые учреждения напрямую могут подержать РЦПФ?

**О.**- Конечно, могут. Любое финансовое учреждение, если оно имеет в своем уставе перераспределение прибыли, оно имеет право перернаправлять финансы для финансирования каких-либо программ или другого учрежения. Единственное, о чем нужно помнить, это уплата налогов, требуется уплата всех налогов.

**Д.**- Я спрашиваю, потому что у финансовых учреждений свои коммерческие интересы

**О.**- У нас есть социальный бизнес, который занимает 10-12 % от общего бизнеса. Социальный бизнес готов вкладывать эти деньги. Фонд «Наше будущее», например. Он стремится и приносит инвестиции в такие программы, финансирование социальных программ. Это небольшой бизнес. Средний бизнес и малые предприятия готовы вкладывать в такие социальные программы. Открытие Центра финансовой грамотности – это социальная программа, и это будет позволять получать нужные и оправданные знания большому количеству людей.

**Д.**- Если бы Вашему некоммерческому партнерству предложили сотрудичать с таким центром, как бы Вы видели такое сотрудничество?

**О.**- С удовольствием бы сотрудничали. Мы уже сотрудничаем в Фонде «Наше будущее». Мы видим себя в качестве тренеров. У нас есть опыт – осуществили 4 плановые поездки по взаимодействию власти и некоммеческого сообщества в Северных странах, наши представители участвовали в форумах по работе таких центров, у них есть специалисты с европейскими дипломами. Мы могли бы писать программы. В наш клуб входят преподаватели БФУ и КГТУ.

**Д.**- Какие формы финансового образования самые эффективные для жителей Калининградской области?

**О.**- Мы проводили 3 формы. Преподаватель выезжает на место и проводит информативные встречи. Они дают общее понимание интересующих проблем. Для более глубокого изучения полезны семинары и последующая практика. Уже в течение трех лет клуб бухгалтеров проводит выезные встречи, семинары с практикой, переговорные площадки, если муниципалитет заинтересован в этом. И мы поняли по прошествии этих лет, что Общественные советы при органах власти достаточно компетентны именно за счет того, что мы монотонно привносили знания и понимание нашего постоянно меняющегося законодательства. Как в финансовом плане, так и в правовом. Закон, который инициировали и приняли о частно-государственном партнерстве в 2011 г. и сейчас готовящийся Закон об общественно-государственном партнерстве – это большие достижения, которые наша область могла привнести помимо каких-то НКО-шных проектов.

**Д**.- Получается, что площадки частно-государственного или государственно-общественного парнерства могли бы стать партнерами РЦПФГ?

**О.**- Обязательно. Законы эти дадут возможность объединения частно-государственного общественного партнерства – государство, бизнес и НКО. Четвертой структурой должны стать СМИ, освещающие происходящие изменения. Всем понятно, что трехсторонний союз, который нам в двух законах даст возможность сотрудничать. Пока не будет сотрудничества, ничего не будет. Открытие такого центра ускорит это взаимодействие и привлечет правильные финансовые потоки, которые смогут поднять Калининградскую область в финансовом и экономическом плане. Территория у нас небольшая, удалена от федерации и она, как лакмусовая бумажка, покажет эффективность. Пролонгация нашего опыта северных стран и европейского сообщества поможет привнести его в федерацию.

**Д.**- Какие еще потенциальные партнеры у РЦФГ?

**О.**- Непосредственно сами ВУЗы, у них есть ресурсы (аналитика, методика). Министерство образования, экономики, финансов, бизнесструктуры. А центр должен осуществлять регуляцию работы. Остальные – в роли доноров.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Прасолова

**Д.**- Какие направления деятельности Регионального центра повышения финансовой грамотности Вы считаете приоритетными?

**П.**- Методическое обеспечение образовательных учреждений необходимыми материалами, проведение консалтинговых услуг населению в вопросах финансовой грамотности.

**Д.**- В какой форме целесообразнее создавать Центр финансовой грамотности – как отдельное юридическое лицо или как структурное подразделение при другом учрежении?

**П.**- При наличии первичного финансирования оптимальнее создавать его как самостоятельную организацию, чтобы он не был поглощен другими структурами любого ВУЗа, я категрически против, чтобы он был при ВУЗе. Он может быть под патронатом Министерства финансов, какого-либо другого административного ресурса, но ни в коем случае не при ВУЗе в качестве структурного подразделения.

**Д.**- А какие есть возможности для продвижения финансовой грамотности на уровне среднего общего образования, начального и среднего специального образования?

**П.**- Для системы НПО и СПО это могут быть дополнительные курсы по выбору и интеграция в образовательный процесс, как-то разработка заданий по математике на базе финаансовой грамотности, например, рассчет семейного бюджета. Инклюзивное образование такое. В средней школе – это тоже инклюзы в образовательный процесс, в математику, обществознание. Для этого нужно обучать преподавателей этих дисциплин. А второе – это курсы по выбору, так называемы элективные курсы, конкретно по финансовой грамотности. Например 17 часовые курсы по 1 часу в неделю на полгода. Я думаю, что спрос на такие курсы будет, но это будет зависеть и от мотивации администрации школ, и от уровня подготовки преподавателей.

**Д.**- Есть ли разница в подходах между общим средним образованием , НПО и СПО?

**П.**- Возрастные особенности небольшие. Лекционные практико-ориентированные занятия с элементами деловой игры. Компетентностно-ориентированный возрастной деятельностный подход, то, что соответствует ФГОС.

**Д.**- А если шире говорить о подходах для всей финансовой грамотности, что наиболее эффективно?

**П.**- Из опыта. Для старшего населения наиболее эффективна система круглых столов, когда заранее собираются вопросы, подбираются эксперты. Пожилые люди не воспринимают лекционных занятий. Вопрос-ответ – режим круглого стола. Студентов привлекает целевая лекция, презентационный материал, а затем отработка на практике. Узконаправленные целевые группы - предпринимателей, например, интересуют интегрированные занятия – лекция плюс вопрос-ответ в режиме дискуссионного клуба. Разные подходы для разных возрастных групп и профессионально-ориентированных – это было осознано в процессе работы в 2012 г.

**Д**.- Каковы, по Вашему мнению, должны быть главные партнеры РЦПФГ? В порядке приоритетности.

**П**.- Администрации муниципалитетов, Министерство образования, Союзы предпринимателей, Министерство культуры, Министерство финансов, ВУЗы, как поствщики кадров преподавательских, исходя из специфических особенностей нашего региона, специальные структуры – Балтфлот, таможенники, пограничники. Я из опыта работы с УФСИНом говорю. Я по другой программе с ними работала, но они очень были заинтересованы, замотивированы личностно.

**Д.**- Последний вопрос о достижениях проекта и над чем следует работать.

**П.**- Нам необходима телевизионная реклама и визуальная реклама на улицах города. Отработан некий алгоритм запуска обучающих курсов с целевыми группами, работа с библиотеками и образовательными учреждениями. Это реализуемые и практико-ориентированые вещи, которые делаются. За 2012 г. отработан алгоритм во взаимодействии с определенными целевыми группами и аудиториями.

**Д.**- Это что касается образовательного направления деятельности.

**П.**- Я как бы отвечаю за образовательное направление.

**Д.**- Спасибо за содержательное интервью.

Прилуцкая

**Д.**- Я думаю, Вам нет необходимости говорить о региональном центре финансовой грамотности, я задам Вам несколько вопросов. При каких условиях, по Вашему мнению, региональный центр финансовой грамотности мог бы достичь успехов в повышении финансовой грамотности среди жителей Калининградской области?

**П.**- С моей точки зрения, идеальный вариант РЦФГ? Это должна быть отдельная структура, но начинать не с нуля, а продолжал бы работу по программе и вовлекал бы в перечень програмных мероприятий то, что делают другие организации в области финансовой грамотности – Общественная палата, организации, которые занимаются защитой прав потребителей на финансовых рынках, банки. Консолидировать то, что ведется сейчас, добавить то, что делается по программе и двигаться дальше. Единственное, очень важно никого не забыть из важных игроков, корректно и дипломатично возглавить и координировать то, что делают другие.

**Д.**- А кого Вы видите в качестве ключевых партнеров РЦФГ?

**П.**- Это Минфин, Общественная палата и Финпотребсоюз, где все держится на ярких инициативах Марины Матюниной. Далее - банки и БКС, но здесь сложность заключается в том, что они занимаются продвижением своих каких-то продуктов. Это еще поле недостаточно оцененное. Программа финансовой грамотности должна запустить эту тему и сделать так, чтобы народ ею заинтересовался. Есть потенциально активные игроки, которые подключатся на дальнейших этапах - образовательные учреждения, консультационные фирмы, которые начнут открывать различные курсы, в том числе и платные. А сейчас это Минфин, госорганизации, Общественная палата, Финпотребсоюз, кредитные учрежения.

**Д.**- А как Вы оцениваете ресурсный потенциал Калиниградской области для финансирования программы финансовой грамотности, имеется ввиду региональный, исключая программы федеральные и международные?

**П.**- Я думаю, что это невозможно полностью возложить финансирование РЦФГ на региональный бюджет. Иначе это станет какой-то политической игрушкой – сегодня она есть, завтра ее нет. Для системной работы специалистам нужна увереннность в финансировании.

**Д.**- А внебюджетные источники? Потенциал большой?

**П.**- На самом деле их надо искать, возложить на РЦФГ другие задачи и получить возможность привлекать средства на эти задачи– образовательные программы, программы повышения квалификации, в том числе для госслужащих. Это хороший объем работы, который делают другие образовательные учреждения. Наделить РЦ дополнительными задачами, дать ему дополнительные полномочия и позволить ему работать. Но это идеальная ситуация. Мне кажется, так было бы наиболее логично.

**Д.**- То есть на самом деле реалистичный взгляд не такой обнадёживающий?

**П.**- Нет, может быть просто я пессимистично настроена. Но мне кажется, что всё зависит от объёма этого центра. Если это 1 – 2 человека без постоянного местонахождения - это одно. Если же это организация, которая состоит из большого количества людей, если это организация горячей линии, организация, куда может обратиться любой гражданин, если это организация встреч с юристами, с представителями Роспотребнадзора, то естественно, эта организация требует и помещения, и оплаты услуг. Если проводить семинары для населения, то это тоже требует определённых затрат, их нужно свести к минимальным, но, тем не менее, затраты необходимы. Плюс напечатать раздатку, плюс взаимодействие со СМИ. Нужна жесткая подержка руководства, чтобы СМИ обязано было освещать проблемы, либо им за это нужно платить. Потому что СМИ даже не приходят на организованные для них семинары. Это все требует ресурсов. Я не думаю, что бюджет Калининградской области может себе это позволить.

**Д.**- А какие формы финансового образования Вы считаете наиболее эффективными?

**П.**- Нельзя бить в одну точку, нужно бить в несколько точек сразу. Это должны быть постоянно действующие площадки на Интернет-ресурсах, школа для детей, которые будут приходить домой и вместе с родителями выполнять задания по финграмотности, это постоянно выходящие рубрики в СМИ, какие-то места, в которые люди будут приходить за необходимой информацией и консультацией и будут уверены при этом, что информация будет некоммерческой, сюда можно прийти перед подписанием каких-то важных документов и получить бесплатную консультацию. Может и платную, со временем.

**Д.**- Наши польские коллеги указали 3 основных направления деятельности РЦФГ – координационное, образовательное и информационное. Нужно добавить 4 – консультационное.

**П**.- Да, я думаю, это необходимо.

**Д.**- Какие финансовые вопросы (тематика) важнее всего, по Вашему мнению для трех основных целевых групп?

**П.**- 1.Кредиты. 2.Депозиты и 3. Нужно четко объяснить людям, где заканчивается зона ответственности государства, а где начинается их собственная зона ответственности. Эта граница размыта в головах людей, хотя в законодательстве очень четкая. На выездах на семинарах люди жалуются, что теряют деньги, ввязываясь в какие-то инвестиционные продукты и считают, что государство обязано возместить им потери. Если бы был такой центр возможно, что человек, получив консультацию, понял бы, что тут госуарство ему не поможет. А поможет только, если он внесет вклад до 700 тысяч, и банк обанкротился.

**Д.**- И, наконец, последний вопрос. Довольны ли Вы результатами программы по повышению финансовой грамотности в Калининградской области? Каковы лучшие практики и что следует улучшить?

**П.**- Тут есть такой момент. Любая программа, которая реализуется государственным органом, обречена на низкую эффетивность, потому что любой государственный орган заточен на процесс, а не на проект. Поектная деятельность для госорганов - это новшество, здесь необходимо огромное множество согласований, ужасная система, по которой совершаются закупки, сложная иерархическая структура. Находясь внутри всего этого, понимая, как много сделано, у меня не поворачивается язык сказать, что я чем-то недовольна. Хотя можно было бы сделать намного больше, если бы программа реализовывалась какой-нибудь общественной организацией или другим органом, у которого нет стольких сложностей. Было бы проще. Хотя с другой стороны, прозрачность, которая в программе сейчас есть, ее по-другому было бы не обеспечить. Плохо с информационной частью. У нас поздно появился PR-щик. Минфин и работа со СМИ – это не совсем рядом стоящие вещи. Из хорошего. Нужно больше взаимодействовать с различными сетевыми организациями. Например, с библиотеками. У нас есть уже работающие сети. Начиная от Почты России,заканчивая библиотеками, раскачивая крупную часть или звено в этой цепи, мы получаем мультипликационный эффект от всех этих звеньев.

**Д**.- Другие респонденты как раз говорили о том, что с визуализацией и информативностью в программе все очень хорошо, особенно в сравнении с другими регионами.

**П.**- Я не сравниваю нас с другими регионами. По сравнению с другими регионами мы лучшие, впереди планеты всей. Образовательные программы нормально раскачиваются, идут с нормальной скоростью, проведение семинаров, обществнных мероприятий тоже. Консультационная часть - горячая линия, мы ее собираемся внедрять. Когда заработает информационная часть, будет намного проще и лучше.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Сергеев, БИЭФ

**Д**.- Какие должны быть условия для того, чтобы РЦФГ мог эффективно работать, достиг своих целей. Я имею ввиду принципы, системные, правовые условия. Считаете ли Вы, что это должно быть отдельное юридическое лицо или он должен быть при ВУЗе.

**С.**- Я считаю, что из учета сложившихся традиций в регионе, а также нескольких экономических школ, этот центр должен быть создан на основе ВУЗа. Таких высших экономических школ с традициями, педсоставом, с основным направлением «Финанасы и кредит» всего 5-6, из которых 3 крупные с соответствующим факультетом – БФУ, КГТУ и БГА, остальные негосударственные региональные, один из которых наш с 17-летней историей.

**Д.**- Изначально рассматривались 3 варианта создания центра на основе ВУЗа – БФУ, КГТУ и БИЭФ.

**С.**- Все три ВУЗа занимаются именно этим направлением – «Финансы и кредит», там есть соответствующий педсостав связан именно с преподаванием этих дисциплин, то есть то, что проходит в техническом задании как корень по финансовой грамотности – обучение населения в области банковских и страховых услуг, рынка ценных бумаг, государственного обеспечения (пенсионного, социального и пр.). Специалисты в этих сегментах преподают в явном виде именно в этих трех ВУЗах.

**Д.**- Какие есть еще аргументы в пользу создания РЦФГ как структурного подразделения?

**С.**- Самый главный аргумент – наличие отработанного учебного документооборота, методического обеспечения по этим направлениям. Создание отдельного юридического лица потребует создание трех составляющих. 1.Это административная структура, которая владеет предметом ообразования как бизнеса, как услуги. 2. Найм преподавателей. (Взаимодействие и связи с преподавателями налажены и существуют в этих ВУЗах гораздо лучше) 3.Организационный запуск процесса. Например, в сентябре-октябре мы работали с Центром занятости по повышению финансовой грамотности населения. Это настолько организационно сложный момент начать взаимодействовать с госструктурой в рамках договора с регионом, госструктура муниципальная, проект федеральный. Исключительно чиновничьи взаимоотношения угробили бы 50% времени: бумажки, просьбы, согласования, акты, движения людей из Центра занятости к нам. Этот третий процесс займет до полугода для налаживания самого учебного процесса, если будет образовано юридическое лицо, тогда как в ВУЗах все это уже отработано и существует с момента их основания

**Д.**- РЦФГ предполагается, что не будет сам оказывать образовательные услуги, он будет посредником. А будет оказывать консультационные услуги, координировать работу, информировать население. А образовательные услуги будут оказываться в плане учебно-методической подготовки.

**С.**- Тогда наверно следует отделить образовательное направление и передать его в ВУЗ. Небольшой аппарат программы, сформированный при Министерстве финансов, существующй 2 года и состоящий из 3-4 человек, находится только в процессе познавания темы образовательного процесса, люди с 0 этим начали заниматься. Прасолова подключилась через год, потом, она педагог средней общеобразовательной школы, всю жизнь в школе проработавший. Этим много сказано. В первые полгода и до сих пор мы их больше учим, чем они нас. В Минфине создано подразделение, из людей, которые и изучают тему и пытаются управлять темой одновременно. А работают они с профессионалами, которые в этой теме десятки лет. Когда Вы уходите в сферу высшего образования, вы должны разговаривать на их языке. Именно потому со стороны профессионалов присутствует не очень активная позиция взаимодействию. Если Вы хотите запустить процесс быстро и качественно надо идти к сапожникам, которые сапоги эти делают. Не терять полгода на настройку своей системы. Это моя достаточно логичная позиция по этому вопросу в целом, неприменительно к конкретному ВУЗу. Вот по нашему проекту. Когда мы закрывали в декабре акты, а из документов были одни договоры, а система закрытия договоров с учебной точки зрения ограничивалась одним только актом, а под этот акт потребовалось приложить десятки документов в виде расписания, учебного плана, программы. Когда представители Министерства финансов сказали: «Надо что-то», было взято готовое, что требует Министерство образования в законодательном порядке, представлено это туда, и это позволило идеально закрыть договоры, хотя сам Минфин даже не представлял, что, кроме акта, еще надо. Эти независимые люди из программы еще бы два месяца разбирались. А так все было сделано за два дня. Половина документооборота по программе сделана в БИЭФе.

**Д.**- У меня короткосрочная миссия в этом проекте, поэтому я напрямую не могу повлиять, но я понимаю, о чем Вы говорите.

**С.**- Если мы создадим независимое юридическое лицо, мы будем привлекать независимые кадры из ВУЗов. Мы получим время на настройку команды. Все-таки правила во всех указанных ВУЗах разные. Например, в КГТУ присутствует влияние документооборота не столько Министерства образования, сколько ведомственного – Росрыболовства.

**Д.**- Как Вы считаете, какие ключевые партнеры могут быть у РЦФГ?

**С.**- Диапазон функций программы очень широк. Минфин, конечно, в роли учредителя, организатора. ВУЗы. Налоговики, пенсионный фонд – партнеры локальные. С трудом себе представляю с коммерческими структурами партнерство.

**Д.**- А коммерческого интереса не должно быть, потому что один из принципов – независимость. Кстати, нет ли конфликта в том, что он будет при ВУЗе, достаточно ли он будет независим и сфокусирован на региональные интересы или он, как структурное подразделение, будет следовать в форватере политики ВУЗа. Ведь ВУЗ тоже имеет свои корпоративные интересы.

**С.**- Независимость РЦФГ определяется его функциями. Функции, если я не ошибаюсь, определяются самой программой повышения финансовой грамотности. Они конкретны.

**Д.**- Центр будет оперировать этой программой до конца срока ее деятельности. Предусматривается что ему должна быть обеспечена устойчивость. Финансирование должно быть государственным из регионального бюджета.

**С.**- Как только завершится финансирование Центра по глобальному спектру задач, те задачи и функции, которые будут ему невыгодны, отпадут сами собой. Независимо от того, юрлицо ли это или структурное подразделение.

**Д.**- Этот Центр будет работать не только на уровне ВУЗов, но и на уровне НПО, СПО и общеобразовательных школ. Какой там потенциал для внедрения этих программ? Во взаимодействии с Министерсством образования.

**С.**- Это функции методической поддержки процесса, подготовки учителей. Это несвойственная для Вуза функции. Здесь бы эти функции хорошо бы легли на вновь созданную организацию. Но регион у нас очень маленький, это не Москва и не Питер. Эта вновь созданная организация, она многие месяцы, а может, и годы будет не вхожа в устоявшуюся систему. Одно дело – представители Вузов. Неважно, какой Вуз будет выбран. Одно дело – эти люди, которые прекрасно знают работников государственных органов, и министерства регионального образования, и региональных финансовых органов, пойдут туда и решат организационный вопрос. Другое дело – это будет делать вновь образованная структура. Хорошим примером к этой ситуации послужит знаменитый недостроенный технопарк. Я задам один простой вопрос. Представьте себе, что эту функцию, эти ресурсы были бы отданы готовой команде. ВУЗу например. Была бы создана система ответственности за реализацию этих проектов. Может, мы сейчас его бы уже видели. В качестве абитуриентской базы мы используем десяток техникумов экономической направленности. Если нам надо будет по программе пойти в СПО, мы воспользуемся этими связями. А юрлицу придется с улицы прийти, полгода знакомиться, только потом приступить к реализации проекта. Создание юрлица к тому же – затратное дело: здание, помещение, оборудование.

**Д.**- Как Вы оцениваете программу финансовой грамотности? Что Вы считаете лучшими практиками? Над чем нужно поработать?

**С.**- Самый сложный вопрос. Программа работает два года. Январь-февраль 2012 г. пошло первое финансирование. Назвать организационную систему эффективно работающей нельзя. Поэтому совершенно правильно сейчас ставится вопрос о создании независимой организационной структуры, которая бы оперировала этой программой. Как-то произошло, что функции и задачи, несвойственные Минфину, легли на его плечи. Да, появилась специалист Прасолова, 3-4 человека финансисты, занимаются образованием. За другими направлениями, кроме образовательного, не слежу. Здесь же – непоротливость и отсутствие узких специальных знаний.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Суровцев, Брокерский дом «Открытие»

**Д.**- Готовы ли Вы в какой-либо форме сотрудничать с РЦФГ совместно с другими финансовыми учреждениями Калининградской области или напрямую?

**С.**- Мы давно этим занимаемся. В компании существует частная программа повышения финансовой грамотности, берущая своё начало с 2009 года. Во-первых, у нас была серия тематических семинаров, посвящённых различным аспектам фондового рынка. Как правило, это были двухдневные семинары с привлечением специалистов не только нашей брокерской компании, но и специалистов биржи. Это первое направление деятельности. Проводим мы эти семинары примерно раз в год. Они, как правило, бесплатные, и мы собираем там тех людей, которым это интересно послушать и узнать, в первую очередь, что такое фондовый рынок, что такое инвестиции и т.п. Второе направление – читаем лекции в ВУЗах по рынку ценных бумаг. Поначалу это был факультативный курс. Так мы повышаем финансовую грамотность с точки зрения развития фондового рынка. Поэтому мы за то, чтобы эта тема развивалась более системно и всячески будем это поддерживать. Как я вижу участие? Знаниями, опытом умением, навыками. Готовы семинары тематические проводить. Есть и коммерческий интерес: мы упоминаем, что это мы проводим, но мы не ставим обязательств перед слушателями, чтобы они с нами заключили договор и пр. Читаю курс «Рынок ценных бумаг» студентам 2 курса.

**Д.**- Применительно к трем целевым группам (молодежь, взрослое работающее население и пенсионеры) что Вы считаете наиболее важным? Конечно, мы говорим о базовых вещах, хотя есть и представители бизнеса, которым ценные бумаги интересны.

**С.**- Я обычно к молодым людям обращаюсь во время лекций: «Вы молодые люди и сегодня думаете о том, что пенсия Ваша далека. Но это заблуждение». Любой здравомыслящий человек должен понимать, что все его потребности государственная пенсия не сможет покрыть. Поэтому нужно делать сбережения. И эти сбережения должны работать, они должны управляться. Я не настаиваю на фондовом рынке, мы рассматриваем начиная депозитом в банке и заканчивая недвижимости, например. Обсуждаем параметры доходности и риска. У нас нет цели приобщить именно к фондовому рынку. Ликвидности, возможности и пороги входа – это еще три параметра, по которым мы рассуждаем. Так я пытаюсь с молодежной группой работать. А если говорить про людей среднего достатка, 50% времени семинара по управлению личными финансами мы пытемся найти какие цели они ставят, какие им ресурсы для этого нужны.

**Д.**- В какой форме юридической стоит создавать Центр финансовой грамотности и кто должен быть ключевым партнером?

**С.**- Я сторонник академичности, поэтому вижу его на базе БФУ с привлечением специалистов, там работающих и практиков извне. Наподобие большого 2-дневного семинара, посвященного различным аспектам финансовой сферы: секции по кредитам, депозитам, фондовому рынку, страхование.

**Д.**- Самая оптимальная форма работа– семинары, по-вашему?

**С.**- Да, семинары или конференции. Я вижу как 2-хдневный семинар с пятницы на субботу по секциям с 10 до 16 часов. На базе БФУ набирается группа в 10-15 человек и такой проводится специализированный семинар. Можно и дистанционное обучение привлекать для этих целей, по Интернету.

**Д.**- В какой форме могли бы участвовать коммерческие организации в Центре финансовой грамотности, готовы ли материально участвовать с учетом той сложности, что он должен преследовать общественные интересы? Государство и общество заинтересовано в развитии финансового рынка, в сбережениях, в том, чтобы деньги не прятались. Какие формы сотрудничества могут быть?

**С.**- Любая коммерческая структура преследует коммерческий интерес. Тут вопрос состоит в том, как будут вести себя конкуренты. Надо, наверно, предварительно обсудить вместе со всеми общие проблемы, как подходить к проблеме, договориться между собой. Можно, конечно, обезличено рассказывать, но людей интересует конкретика. Первое. Нужно предварительно договориться, оговорив содержание, чтобы не было очернительства, конфликта. Чтоб это было интересно людям. Избегать брендовости.

**Д.**- Могут ли у нас финансовые организации объединиться вокруг идеи финансовой грамотности?

**С.**- Я реалист. У нас был опыт такого сотрудничества с БКС, но ничего не вышло. Мы расходимся в критериях. Чтобы этого избежать, надо просто давать объективную информацию, избегать этичного сравнения одного с другим.

**Д.**- Вы знаете вообще о программе финансовой грамотности в Калининградской области?

**С.**- Да недавно прочитал об этом. Знакомая журналистка мне рассказала. Я считаю, что это очень полезная программа. Нужно равивать программу.

**Д.**- Спасибо за интервью.

Юров, БФУ

**Д**.- В какой форме целесообразнее создавать региональный Центр финансовой грамотности: в виде отдельного юридического лица или как структурное подразделение в ВУЗе?

**Ю.**- Мне кажется второй вариант предпочтительнее. Хотя и ненамного. Если мы говорим о широких слоях населения, куда надо внедрять, то самостоятельное юридическое лицо имеет преимущества. С другой стороны, если он будет существовать при мощном учебном заведении (а я имею ввиду БФУ прежде всего), то здесь можно воспользоваться имеющимся здесь штатом консультантов, набором услуг, методическими разработками, в т.ч. педагогическими. Здесь гораздо проще найти людей, обладающими необходимыми компетенциями. Я считаю, что при БФУ гораздо целесообразнее создавать такой центр.

**Д.**- Что Вы считаете самым важным с точки зрения финансовой грамотности? Какие должны быть основные направления деятельности Центра финансовой грамотности?

**Ю.**- Существуют разные слои населения, на которые центр будет ориентироваться. Цели везде разные. Пенсионеры, школьники и пр. Простые лекции ничто не заменит, но на них мало кто будет ходить. Гораздо правильнее проводить PR-акции, объяснять людям зачем им это надо – повышать грамотность, а саму грамотность повышать разумнее непосредственно на месте, в банке, например, при помощи их консультантов. Все это должно контролироваться из Центра. Если кто-то из обучающихся заинтересуется и захочет получить более фундаментальные знания, может это сделать на курсах в университете. А Интернет можно использовать как рекламу, серию роликов различных прокручивать на тему о финансовой грамотности и т.п. Как заинтересовать людей этой темой – вот что самое важное. А как это сделать? Показать люям, что им это выгодно, им это нужно. Через СМИ, наглядно показывать и с помощью хорошего визуального ряда, с помощью Интернет, телевидения. ВУЗ смог бы делегировать педагогов в банки, там действовать сообща с банковскими работниками, обучать на месте, а потом уже возвращаться в аудитории.

Разобраться в тонкостях банковских операциий нужно со специалистом, специальным агентом. Это в идеале. Но сделать так, чтоб население делало вклады, этого в рамках этой программы мы не добъемся. Для этого нужно повысить уровень доверия населения к финансовой системе государства.