

ГРАМОТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПО «КПО «ОБЕРЕГЪ» ПОДВЕЛО ИТОГИ 2007 ГОДА

Двадцать шестого апреля 2008 года в Пермском краевом дворце народного творчества состоялось ежегодное Общее собрание пайщиков ПО «КПО «Оберегъ»



Наверное, в этот солнечный весенний день душе каждого пермяка хотелось праздника, и он состоялся! Ведь, иначе как праздником не назовешь прошедшее собрание пайщиков ПО «КПО «Оберегъ». Открытие форума было назначено на 13.00, но уже за час до этого бывший ДК Госзнак, а ныне Пермский краевой дворец народного творчества был полон гостей.

Праздничная, волнующая атмосфера чувствовалась еще на входе в здание, где прибывающих гостей с улыбкой встречали сотрудники потребительского общества. Участники собрания подходили (иногда целыми семьями!), регистрировались, общались друг с другом и руководством ПО, заполняли и опускали в урну бюллетени для голосования по вопросам повестки дня. За-

тем, под аплодисменты в присутствии всех пайщиков и уполномоченных лиц, урна была распечатана, а бюллетени – разобраны и обработаны счетной комиссией.

Представитель Счетной комиссии Ксения Дубова зачитала протокол о наличии кворума на собрании и правомочности его проведения. Далее участников ждали отчетные речи председателя Совета ПО «КПО «Оберегъ» Александра Михайловича Мохова, председателя Правления ПО – Дениса Валентиновича Ушакова, а также члена Ревизионной комиссии Дмитрия Добрынина, огласившего ее Заключение.

Цифровые показатели развития потребительского общества, приведенные докладчиками, были весьма убедительны и наглядны. Повторим для наших читателей лишь некоторые из них:

Финансовыми услугами общества пользуются почти 7000 жителей Пермского края. На сегодняшний день его активы составляют 395 млн. рублей и за прошедший год выросли почти в 2 раза. Пайщики ПО «КПО «Оберегъ» получили в 2007 году общий доход в размере 48 млн. рублей!

Сегодня на территории Пермского края работает уже пять офисов «Оберегъ». Кроме Перми, его филиалы открыты: в Чайковском, Добрянке, Березниках и Соликамске.

Как организация финансовой взаимопомощи, «Оберегъ» сегодня предлагает достаточно привлекательные процентные ставки по договорам личных сбережений. Для пенсионеров, бюджетников и инвалидов установлены повышенные проценты. Социальная ответственность является основой

деятельности «Оберега».

Особым спросом услуги «Оберега» пользуются у представителей малого и среднего бизнеса. Объем выданных заемных средств составил 330 млн. рублей.

Надо заметить, что достижения пермского потребительского общества были оценены на российском уровне. Уже в третий раз ПО «КПО «Оберегъ» стал финалистом ежегодного конкурса «Российские премии в области микропредпринимательства».

По данным Лиги Кредитных Союзов России за 2007 год ПО «КПО «Оберегъ» продолжает оставаться самым крупным из общественных кредитных организаций Пермского края, как по численности пайщиков, так и по объему активов, и занимает 4 место в рейтинге всех организаций финансовой взаимопомощи России.

В декабре 2007 года председатель Совета Общества был включен в состав рабочей группы, организованной Министерством торговли и развития предпринимательства Пермского края для выработки «Программы поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Пермском крае на 2008 – 2010 гг».

По словам председателя Совета ПО «КПО «Оберегъ» Александра Михайловича Мохова, в целях 2008 года: «Укрепление позиций на финансовом рынке Пермского края, расширение филиальной сети. «Оберегъ» будет продолжать расширять спектр услуг для юридических лиц и индивиду-

» 2



Татьяна Антоновна Баталова, жительница г. Добрянка, пайщик ПО «КПО «Оберегъ», пенсионер, 52 года:



Это первое собрание на котором я присутствую; и оно показалось мне необычайно насыщенным интересной информацией, очень умным и содержательным. Не говоря уже о шикарном концерте, его завершающем!

Кроме того, мне хочется сказать несколько слов, просто, как жительнице города Добрянка. Филиал ПО «КПО «Оберегъ» в нашем городе становится все популярнее у населения. Например, я сама стала пайщиком потребительского общества через знакомых. У нас, пенсионеров, свои собрания посиделки, и вот, моя приятельница за столом рассказала мне, что стала пайщиком «Оберегъ». И я подумала – пойду, посмотрю, как там встречают и как обслуживают? Оказалось – отлично!

Не то, что в банках – в них как-то суетно и неуютно. Канитель одна... Я сама долго работала в банках, и знаю по себе все равнодушие этой системы. Приходишь, а там безрадостно. А я – человек солнечный, хочу, чтобы, когда прихожу, люди улыбались мне и были рады. В нашем добрянском филиале ПО «КПО «Оберегъ» не то, что персонал, даже охранник на входе тебе улыбается и приглашает пройти. Поэтому, я очень благодарна его руководству за организацию филиала в нашем городке, за доброе отношение к нам его сотрудников!

И еще, ваша «Грамота» – очень полезное издание. Даже если не закончил ни одного класса школы и хочешь стать экономически грамотным – прочитай газету «Грамота». И уже будешь знать всю обстановку не только в нашем Пермском крае и ПО «Оберегъ», а начиная от Америки и заканчивая всей Россией!

Татьяна Константиновна Курсанина, руководитель филиала ПО «КПО «Оберегъ», г. Добрянка:



Как руководитель филиала ПО «КПО «Оберегъ», и просто как его пайщик, могу сказать, что это собрание было гораздо более профессиональным и деловым, нежели предыдущие. Это уже третье годовое отчетное собрание нашего потребительского общества, на котором я присутствую, поэтому мне есть с чем сравнивать. В нем не было даже тени инертности, формализма и голословия – сплошь конкретика и конструктивный диалог с пайщиками!

Порадовало обилие содержательных вопросов с мест – видно, что наши пайщики интересуются состоянием дел в ПО; активность членов любой организации – залог ее успеха. Замечательно, что на все вопросы, многие из которых были достаточно острые или расходились с повесткой собрания, люди получили профессиональные подробные ответы от руководства ПО «КПО «Оберегъ».

И конечно, приятно, что собрание завершилось на такой праздничной ноте великолепным концертом, подготовленным его устроителями!

«РЕСУРС ГАРАНТ»

Новаторы страхового бизнеса



В далеком уже октябре 2006 года СК «РЕСУРС ГАРАНТ» начала активно и тесно сотрудничать с ПО «КПО «Оберегъ», первой в России открыв новый вид услуг – страхование личных сбережений пайщиков потребительского общества. О новшествах прогрессивной компании рассказывает ее генеральный директор – Дмитрий Сергеевич Дернов:

– На сегодняшний день сотрудничество с потребительским обществом «КПО «Оберегъ» налажено уже по целому спектру договоров, поэтому наше взаимодействие можно смело назвать Программой. В марте 2008 года в ее рамках мы заключили очередной договор с ПО «КПО «Оберегъ» – о страховании личных сбережений пайщиков. По этому договору, в отличие от старого, срок действия которого истек, страхуются все личные сбережения членов общества.

Кроме того, на прошедшем недавно общем собрании пайщиков потребительского общества, было вынесено на обсуждение пожелание увеличить сумму страхового покрытия. Цель – приблизить ее к величине, которая в современной России законодательно установлена для банков, вступивших в систему страхования вкладов физических лиц. На сегодняшний день этот лимит составляет 50 000 рублей, но надо полагать, что он будет неуклонно и существенно подниматься. Уже сейчас рассматривается вопрос об увеличении его размера до 100 000 рублей, так как первоначально именно эта сумма была установлена для банков. Таким образом, большинство

пайщиков «Оберегъ» в самое ближайшее время получат беспрецедентные среди кредитных союзов нашей страны гарантии сохранности своих вложений.

Для этого у СК «РЕСУРС ГАРАНТ» есть все возможности, о чем можно судить по финансовой отчетности страховой компании: как за 2007 год, так и за первый квартал 2008 года, представленной в Федеральную службу страхового надзора – очевидно наличие необходимых средств в страховых резервах. Стоит заметить, что сегодня в Российской Федерации крайне жесткий контроль за страховщиками со стороны Росстрахнадзора. В первую очередь, активы любой СК согласно новым требованиям Минфина должны обладать определенными параметрами.

Четко определено, сколько процентов своих активов компания имеет право держать в акциях, в недвижимом имуществе, в денежных средствах или векселях, причем только тех организаций, которые имеют высокие рейтинги международных агентств. Не менее 70 % от суммы поступивших страховых взносов СК должна использовать на увеличение страховых резервов. Структура их (а они должны быть высоколиквидными) точно также строго регламентируется Минфином России.

СК «РЕСУРС ГАРАНТ» всем этим требованиям соответствует, и сам факт отсутствия каких-либо замечаний от контролирующих органов, в очередной раз недавно нас проверивших, говорит о надежности компании.

Вообще, наши правила страхования личных сбережений во многом повторяют нормы, установленные государством и ЦБ для банков. Например, банки сами вносят в Государственное агентство по страхованию вкладов взносы за своих клиентов, также и пайщикам ПО «КПО «Оберегъ» наши услуги ничего не стоят.

Вспомните то время, когда банки массово вступали в систему страхования вкладов – в большинстве из них резко снизились ставки привлечения денежных средств. Очевидно, что так они компенсировали свои издержки на страхование взносов.

А в ПО «КПО «Оберегъ», благодаря социально грамотной политике его Совета и Правления, ставки привлечения снижены не были – даже, наоборот, увеличены! Вот вам, кстати, наглядное преимущество потребительского общества в сравнении с банками. Последние экономят на клиентах, а общество – на своих внутренних административных издержках.

Естественно, что «Оберегъ», будучи приоритетным, одним из самых важных для нас партнеров, далеко не единственный клиент СК «РЕСУРС ГАРАНТ». Любая страховая компания заинтересована в том, чтобы иметь как можно больше клиентов для уменьшения собственных рисков и стабилизации работы.

Закон больших чисел крайне важен для всех страховщиков, естественно и для нас. А потому, мы сотрудничаем со многими организациями, предпринимателями и постоянно расширяем круг наших партнеров. Однако время стремления заниматься «сразу всем» прошло, наступает время узкоотраслевой специализации, «нишевой» деятельности. Сегодня более важно в какой-либо части общего дела стать лучшим, например, в деле страхования вкладов в кредитные кооперативы и потребительские общества. А, достигнув такого конкурентного преимущества, распространить свои услуги уже повсеместно.

Мы были бы рады работать и с другими кредитными кооперативами и потребительскими обществами Уральского региона – изначально наша компания устремлена на этот сегмент страхового рынка. Но, увы, на 2007 год ПО «КПО «Оберегъ» был единственным кредитным союзом на территории Пермского края, соответствующим необходимым требованиям, предъявляемым нашей страховой компанией к своим клиентам. Правда, в январе этого года нашим партнером стал еще и побратим ПО «Оберегъ» – КПКГ «Оберегъ-Закамск», достигнутыми показателями которого по итогам прошлого года мы остались довольны.

К такому виду страхования проявляют интерес и кредитные кооперативы из других регионов России. Уже ведутся переговоры с КПКГ из Магнитогорска, Санкт-Петербурга о включении их в сферу взаимодействия с СК «РЕСУРС ГАРАНТ». Таким образом, наша компания постепенно, но уверенно выходит на общероссийский уровень.

Примечательно, что для оценки надежности наших клиентов (когда речь идет о кредитных союзах), мы используем модифицированную систему, основанную на той же самой программе PEARLS MS, рекомендованной для учета и планирования деятельности КС России «Лигой Кредитных Союзов». И точно также, основной критерий для принятия положительного решения, ликвидность активов организации.

На сегодняшний день, если судить по количеству заключенных договоров, в работе СК «РЕСУРС ГАРАНТ» превалирует страхование от несчастного случая, и в первую очередь среди физических лиц пайщики потребительского общества «Оберегъ». Например, в Добрянском филиале ПО все пайщики-заемщики застрахованы нашей компанией, и как раз недавно мы произвели страховую выплату члену ПО, получившему травму в результате несчастного случая. Остается только поблагодарить сотрудников филиала за их активную работу в качестве страховых агентов нашей СК, и пожелать, чтобы их начинания подхватили и остальные филиалы потребительского общества!

Третий по значимости вид деятель-

ности – страхование имущества граждан и юридических лиц. Вообще, для нас главный принцип в работе – гибкое следование потребностям социума. Понадобилось страхование вкладов – мы обеспечили такую услугу. Также, исходя из запросов «рынка», сформировалось и еще одно направление сотрудничества СК «РЕСУРС ГАРАНТ» и ПО «Оберегъ». Специально для повышения уровня защищенности пайщиков, увеличения для них выгоды взаимодействия с потребительским обществом, нашей компанией разработан новый страховой продукт. Суть его в том, что сегодня мы можем обеспечить страховой защитой инвестиции пайщиков, то есть их взносы в паевой фонд потребительского общества.

Ведь вложения в паевой фонд даже более выгодны, чем вклады, переданные в фонд финансовой взаимопомощи. Статистика показывает, что на протяжении последних четырех лет природой стоимости пая в ПО «КПО «Оберегъ» стабильно составляет 30-35 процентов. Кроме того, годовое собрание приняло решение произвести кооперативные выплаты в размере 20 процентов от прибыли общества – максимально разрешенном законом для потребительских обществ.

Наконец, в активной разработке находится еще один проект, который скоро увидит свет – программа страхования рисков невозврата займов, выданных потребительским обществом своим пайщикам – еще одна услуга СК «РЕСУРС ГАРАНТ», которую также можно считать новшеством для России. Сегодня мы прорабатываем варианты подобного сотрудничества, стремясь к такому идеалу, когда ПО будет выдавать займ только в том случае, если все риски, связанные с его невозвратностью, застрахованы. Достижение этой цели и составляет основу наших сегодняшних устремлений.

Конечно, такая программа требует от СК постоянного создания новых правил страхования, увеличения собственного штата, привлечения высококлассных специалистов со стороны, в том числе профессионалов со знанием финансовой математики для освоения скоринговой деятельности, андеррайтинга и прочих новшеств. Сама жизнь обязала нас совершенствоваться, и мы усердно занимаемся этим на практике!

На Западе бытует поговорка: два самых страшных визитера (для нечистых на руку граждан) – налоговая полиция и страховой агент. Но мы в России не стремимся быть «страшными» для наших клиентов, а делаем все, чтобы быть полезными во всех сферах их бизнеса и повседневной жизни, тем самым, гарантируя сохранение честно заработанных денег людей, обратившихся в нашу страховую компанию.

« 1

ПО «КПО «ОБЕРЕГЪ» ПОДВЕЛО ИТОГИ 2007 ГОДА



альных предпринимателей. И, в первую очередь, обеспечивать высокую доходность своим пайщикам».

По итогам собрания, пайщики ПО «КПО «Оберегъ», как показали подсчеты голосов, практически единогласно и утвердительно проголосовали по всем вопросам его повестки: «Положение о Совете Потребительского общества «Кредитное потребительское общество «Оберегъ», «О распределении между пайщиками доходов от деятельности потребительского общества (кооперативных выплатах) по итогам 2007 года», «О вступлении в члены Пермского краевого союза потребительских обществ», «Об избрании членов Совета ПО «КПО «Оберегъ» и «Об изменении состава счетной комиссии ПО «КПО «Оберегъ».

После выступления докладчиков, Александр Мохов отвечал на вопросы участников собрания из зала. Люди интересовались, например, чем выгодно отличается ПО «КПО «Оберегъ» от своих конкурентов в Пермском крае, гарантиями сохранности и перспективами преумножения вложений пайщиков. На все вопросы были даны исчерпывающие, конструктивные ответы.

Впрочем, подобные вопросы, по призна-

ниям самих людей, были продиктованы не сомнениями, а желанием еще больше узнать о деятельности потребительского общества. За пять лет работы «Оберегъ» доказал уже самым недоверчивым гражданам, что его стабильность, надежность и эффективность работы неуклонно повышаются, а цель – укрепление благосостояния своих членов – неизменный приоритет для ПО.

В завершение собрания, его гостей и участников ждал сюрприз – праздничный концерт, организованный руководством потребительского общества для своих уважаемых пайщиков. Попурри на тему эстрадных шлягеров недавних лет, танцевальные номера, представленные молодежными коллективами, ретро-шедевры, исполненные вдохновенно и страстно затронули сердца присутствующих. Зал пел вместе с артистами, и радость людей была неподдельной.

Счастье человека – это его уверенность в завтрашнем дне, благополучие семьи, открытое общение с близкими людьми – все это ПО «КПО «Оберегъ» старается дать своим пайщикам, считая жизненное благополучие каждого из них, успехом всего общества в целом!

ГАРАНТИИ УСПЕХА, или почему я выбрал для вклада кредитное потребительское общество «Оберег»

ОТ РЕДАКЦИИ

За последние несколько лет в Перми появилось больше десятка новых кредитных союзов самого разного толка: кредитные кооперативы, потребительские общества, строительные, жилищные, ссудо-сберегательные кооперативы. Можно ли гражданам нашего города доверять им свои деньги? Вопрос не праздный, если учесть прокатившуюся недавно по России волну массовых обрушений финансовых пирамид, замаскированных мошенниками под кредитные союзы.

Еще более актуален вопрос доверия для учредителя нашей газеты «Грамота» – Ассоциация организаций финансовой взаимопомощи – «Западно-Уральский Сберегательный Союз» (АОФВ «ЗУСС»). Должна же ассоциация, призванная сплотить в своих рядах добросовестные кредитные союзы Прикамья «знать в лицо» своих потенциальных участников!

Впрочем, возможно наши опасения беспочвенны, и пермские кооператоры честны перед Законом и своими пайщиками? Особенности предложений для пайщиков в разных КС Перми выяснял специальный корреспондент нашего издания Михаил Сколотов.

– Несколько дней я метался между прагматизмом и искушением: куда сделать денежный вклад, чтобы защитить его от инфляции и, одновременно с этим, – от риска потерять свои кровные вообще. Беглый осмотр Интернет-ресурсов вывел меня на сайт со знакомым большинству пермяков названием: потребительское общество «КПО «Оберег».

Недавно здесь состоялось Общее собрание пайщиков, о чем одноименный Интернет-сайт КПО подробно информировал своих пайщиков, а равно и всех прочих пользователей мировой паутины. Информировал подробно, рассказывал в деталях о многом, только вот максимальная процентная ставка по вкладам 29% – явно уступала более привлекательным цифрам других кредитных кооперативов и обществ, проводящих активную и, я бы даже сказал, агрессивную рекламную кампанию, только не в электронных, а в основном печатных СМИ и на телевидении.

Не знаю кому как, а мне памятен печальный опыт известных в своё время финансовых пирамид: МММ, «Русский дом «Селенга», «Властилина», «Тибет» и иже с ними. Правда, кредитные кооперативы и потребительские общества работают по другим принципам, но, как утверждают специалисты, в Иркутске и Санкт-Петербурге внезапно прекратили свою деятельность (считай – обанкротились) компании, действующие именно под вывеской кредитных союзов.

Их отличительной чертой тоже были подозрительно высокие процентные ставки по вкладам, а основным видом деятельности – коммерческие операции, связанные со спекуляциями на фондовых рынках и рынках ценных бумаг, инвестирование средств пайщиков в строительную отрасль. А как у нас, в Прикамье? Не найдя ответов в Интернете, я не поленился и обошёл ряд кредитных кооперативов, союзов и обществ Перми, чтобы на личном опыте убедиться, что они собой представляют.

– Нет, – объяснили мне в кредитном потребительском кооперативе граждан (КПКГ) «Кредитный дом», – мы в коммерции и кредитах не подвигаемся – мелкие займы даем. Для кредитования в полном смысле этого слова, надо иметь большой опыт на финансовом рынке, который нам, существующим с 2005 года, ещё предстоит нарабатывать. Кроме того, следует иметь в виду, что при подобной деятельности увеличится налогооблагаемая база, то есть, появятся дополнительные расходы, которые не всегда можно будет покрыть за счёт успешных коммерческих мероприятий.

В КПКГ «Город», так же чурающемся финансовых операций (на сей раз с недвижимостью), объяснили мне, что операции это рискованные, а поскольку в их кооперативе страхование вкладов не предусмотрено, то какой смысл вкладов? Хотя о риске вообще говорить не стоит. Ведь закон однозначно запрещает кооперативам, являющимся некоммерческими организациями, заниматься коммерцией, значит рисковать – это уже нарушать закон.

А вот в «Ковчеге», преобразовавшемся в сентябре прошлого года из кооператива в потребительское общество, уже вовсю ведётся подготовительная работа в этом направлении. Благо, по Закону ПО в этом плане никаких ограничений не имеет. Но если здесь пока лишь готовятся, то в двух других кредитных организациях: КПКГ «Держава» и, особенно, в кредитном потребительском обществе (КПО) «Прикамье» – наиболее молодых предприятиях, существующим соотвественно полтора года и девять месяцев, давно уже от слов перешли к делу. В «Прикамье», объединяющем в своих рядах двести человек, но предлагающем самые высокие проценты по вкладам (до 42%!!!) при ежедневном начислении, вообще не выдают займов своим пайщикам.

– Нет желающих, – объяснили мне при ближайшем знакомстве. Зато охотников до кредитов среди юридических лиц хоть отбавляй. Деньги вкладчиков работают в коммерческой недвижимости и в строительной отрасли, и, по утверждению представителя общества, приносят хорошую прибыль. Только вот о риске в этих случаях руководители «Прикамья» не задумываются. Ведь обанкротившееся незначительное юридическое лицо похоронит вместе с собой и все заёмные суммы, тогда как обязательства по займам частных лиц переходят по наследству и имеют в залоге конкретное имущество.

– Нет желающих до займа? – округлили на меня глаза в кредитном союзе организованных пользователей (КСОП) «Партнёрство». – Да у нас очередь из заёмщиков выстраивается, потому что желающих разжиться деньгами больше, чем средств! А залог ликвидного имущества, которое должно оцениваться, как минимум, в три раза больше суммы залога, лучшее страхование вкладов и гарантия их безопасности.

К слову, ни в одном из кредитных кооперативов и обществ в Перми вклады пайщиков не страхуются. А вот в «Обереге» – в обязательном порядке. Более того, сумма страхования только с ноября 2006 года по день сегодняшней выросла в десять раз, и перевалила за отметку в сто миллионов рублей. И это при том, что параллельно со страхованием вкладов, в обществе сформированы страховая и резервный фонды. И неспроста. Ведь задолженность по займам по итогам прошлого года составила 12,5 миллионов рублей – сумма немалая. А значит, лишний раз подстраховаться всё же стоит.

Задолженности по займам существуют во всех без исключения потребительских кооперативах. Только вот узнать конкретные суммы, не дано похоже не только стороннему посетителю, но и самим пайщикам. Да что задолженности! Информация о самой хозяйственной деятельности в большинстве кредитных союзов ограничивается лишь цифрами о количестве членов-пайщиков. Хоть и говорили мне в «Партнёрстве» и «Ковчеге» о прозрачности балансов, цифр так и не назвали. А «Держава» и «Город» и не скрывают, что они вообще засекречены!

Оказывается, что та информация, которую любой желающий может легко найти на официальных сайтах КПО «КПО «Оберег» и «Кредитный дом», кстати, входящих на паритетных началах в Ассоциацию Организаций Финансовой Взаимопомощи Западно-Уральский Сберегательный Союз (АОФВ ЗУСС), является тайной за семью печатями у многих их коллег даже в отчётную кампанию!

«Город», например, хоть и письменно, но кулуарно извещающий своих пайщи-

ков об очередном Общем собрании, в зал заседаний пускает лишь тех, кто предъявит официальное приглашение. «Партнёрство» практикует SMS-сообщения на сотовые телефоны своих клиентов и публикации в СМИ о предстоящем собрании. И лишь «Оберег», распространяет среди всех своих пайщиков специальные выпуски газеты «Грамота» (учредитель – АОФВ «ЗУСС»), в которых не только извещает о собрании, но и публикует текст доклада председателя Совета, заключение Ревизионной комиссии, отчёты о прибылях и убытках, о целевом использовании полученных средств и другие документы общества.

Примерно так же поступает и «Ковчег», специально издающий накануне информационный бюллетень для пайщиков. Так что те, кто не смогли или поленились прийти на Общее собрание, всегда пребывают в курсе дел и событий этих потребительских обществ.

Что тут сказать, газета – дорогое удовольствие. Но чем оправдать нежелание большинства кредитных предприятий открывать собственный сайт в Интернете? И если в случае с кредитным потребительским обществом «Прикамье» это объясняется небольшим пока сроком его деятельности, то, как расценивать позицию «Партнёрства», существующего уже девять лет? Тем, что, по утверждению руководства союза, мало кто из их вкладчиков умеет обращаться с компьютером? Но для фирмы, не жалеющей средств на рекламу и обещающую пайщикам до 34 % годовых – почти что процентную ставку по большинству потребительских займов других КС – утверждение звучит, прямо скажем, неубедительно.

А ведь именно «Партнёрство» практикует наиболее жёсткие условия для предоставления займов. Как уже говорилось, обязательный залог недвижимого имущества должен в три раза превышать стоимость суммы займа. При этом заёмщик обязан ещё предоставить страховой полис, подтверждающий, что предлагаемый залог застрахован на все случаи жизни: от пожара, других стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц.

Интересно, что недвижимость является приоритетным залогом практически во всех кредитных кооперативах и обществах, где я побывал. Лишь в «Кредитном доме» изредка практикуется залог вкладов, а в «Городе» – транспортных средств. А вот в «Обереге» условий для предоставления займов гораздо больше. И хотя львиная доля залогов – 94 % приходится на коммерческую недвижимость, жилой фонд, земельные участки и автомобили, нередко в качестве гарантии возврата займа используются промышленное оборудование, товарно-материальные ценности, личные сбережения пайщиков. Практикуются также поручительства юридических и частных лиц.

Немалое значение имеет и география распространения влияния кредитных союзов, если можно так выразиться, на территории Пермского края, и разнообразие предложений по вкладам. Однако далеко не у всех КС фантазия в этом направлении развита одинаково.

Так «Прикамье» предлагает всего лишь две программы. «Партнёрство» и «Держава» – по четыре, «Город» – пять, «Ковчег» – восемь, «Кредитный дом» – одиннадцать. В большинстве своём они отнюдь не блещут разнообразием, почти повсеместно подчёркивают либо «срочность», либо капитализацию, либо социально-бюджетную и пенсионную направленность. Но при этом практически везде досрочное истребование вклада аннулирует высокие процентные ставки, заменяя их стандартными «банковскими» пятью процентами.

Правда, эту традицию нарушил потребительское общество «Ковчег» вводом с начала мая программ, предусматривающих досрочное уменьшение суммы вклада на 20-50 % без пересмотра процентных ставок. Оно же преусло и на ниве расширения,

открыв семь филиалов: в Краснокамске, Чернушке, Березниках, Чусовом, Кунгуре, Лысьве и Верещагино, почти вдвое обогнав по их числу «Оберег», располагающего четырьмя филиалами: в Березниках, Соликамске, Добрянке и Чайковском.

Но, за исключением КСОП «Партнёрство» и КПО «Прикамье», процентные ставки в кредитных союзах и обществах примерно равные и не выходят за отметку в 29 %, которая к тому же применяется достаточно редко. В таких условиях на рейтинг того или иного предприятия начинают влиять и другие факторы. И не в последнюю очередь – число пайщиков.

Так девятилетнее подвижничество «Партнёрства», пропустившее, по уверениям его представителей, за эти годы «сквозь себя» не менее десяти тысяч пермяков, несмотря на рекламные акции, ограничилось на сегодняшний день лишь одной тысячей двумястами пайщиков. Соответственно 700, 800 и 1800 вкладчиков зарегистрировано в «Кредитном доме», «Державе» и «Городе». «Ковчег» с филиалами недавно перешагнул рубеж в две тысячи человек. А «Оберег» только за 2007 год «прирос» вкладчиками в 2,5 раза и достиг численности почти в 8 000 душ!

Этот успех стал весьма впечатляющим не только для Пермского края. По данным мониторинга Российской Лиги Кредитных Союзов – главного координирующего центра кредитной кооперации в Москве, по размерам заёмствованных активов именно КПО «Оберег» прочно занимает четвёртую строчку в ряду своих коллег из других регионов России. Если же его баланс, а это 468 миллионов рублей, разделить на число вкладчиков, то на каждого пайщика выходит почти 58,5 тысячи рублей – третий показатель по России. По темпам же роста КПО «Оберег» прочно занимает второе место среди КС России.

Как тут не вспомнить пенсионеров, предпочитающих компьютеру ТВ-сериалы, а серьёзным печатным изданиям «лёгкие» газетёнки с «ненавязчивой» рекламой, в том числе и «щедрых» кредитных кооперативов? Или обещанные «дивиденды» по явно завышенным и рискованным расценкам так неотвратимо заманчивы, что потенциальный вкладчик не может удержаться от неверного выбора?

А не лучше ли обратить внимание не на декларируемую, а на реальную прозрачность кредитной организации? Например, «Оберег» не скрывает своих показателей, заключённых в конкретные цифры, с которыми любой желающий может ознакомиться, зайдя на соответствующий сайт, перелистав страницы газеты движения кредитной потребительской кооперации «Грамота» или пообщавшись с работником потребительского общества в офисе до заключения договора.

Из этих источников он без проблем узнает, что чистая прибыль «Оберег» по итогам работы в 2007 году увеличилась, по сравнению с годом предыдущим, почти в три раза и достигла трёх с половиной миллионов рублей. Он узнает, что хоть и на три процента, но всё же возросла за этот срок платёжеспособность общества, а в общей сумме активов примерно настолько же уменьшилась их неликвидная доля. Ему объяснят, каким образом распорядилось КПО своим недвижимым имуществом, сколько получило от сдачи в аренду, и какие доходы принесла переоценка основных фондов.

Да и к чему она – эта «строгая конфиденциальность» в деятельности кредитного кооператива? Что она даёт, кроме подозрений в нечистоплотности, финансовых аферах и строительстве пирамид?

Михаил Сколотов
(продолжение цикла статей
см. в следующем номере приложения
к газете «Грамота» № 29 –
«Грамотное предложение» №11)

ТЕНДЕРЫ

ВОПРЕКИ БЮРОКРАТИЧЕСКИМ ЗАМОРОЧКАМ



Михаил Красных, собственный корреспондент по Западному Уралу газеты «Российская Кооперация»

Пермский крайпотребсоюз выиграл конкурс в рамках программы поддержки малого предпринимательства в Прикамье. Но что это ему стоило?

Заканчивается действие краевой целевой программы развития агропромышленного комплекса на 2006-2008 годы. Программа эта, прежде всего, касается сельскохозяйственного производства. Но, в то же время, в ней предусмотрено улучшение качества жизни селян не только на основе эффективности агропродовольственного сектора, но и обеспеченности занятости сельского населения, не связанного с производством, получение товаров и услуг на уровне города.

Подразумевается, что в сельских районах помимо непосредственного производства сельскохозяйственной продукции, должна развиваться и иная инфраструктура (жилищное и дорожное строительство, связь, народные промыслы, бытовое обслуживание, лесозаготовки, хлебопечение и так далее). Но программа, утвержденная ещё в ноябре 2005 года, начинает работать только сейчас.

– Пермский крайпотребсоюз, – говорит заместитель председателя правления союза Николай Немцев, – представил на конкурс проект развития хлебопечения на селе и получил одобрение. Но...

Дело в том, что в Пермском крае хлебопечением занимаются свыше шестидесяти кооперативных хлебозаводов и хлебопекарен, не считая предприятий общественного питания, которые, хоть и в меньших объёмах, но тоже пекут хлеб. Техническое состояние иных из них оставляет желать лучшего. И получение бюджетных средств в виде субсидий для погашения процентных ставок по кредитам – меч-

та последних лет многих сельских пекарен. Так что при случае все они готовы были подать заявки на участие в конкурсе. Но чиновники министерства сельского хозяйства правительства Пермского края обставили условия участия такими нюансами, что для большинства кооператоров они стали просто неприемлемыми.

Например, минимальная стоимость проекта равнялась трём миллионам рублей. Если больше – заявляться можно, меньше – нельзя. Но – вот незадача – стоимость всего оборудования большинства небольших кооперативных пекарен не достигала до обозначенной суммы. Кроме того, за годы работы хлебопёки не стояли на месте и потихоньку обновляли своё хозяйство. Так что ко времени объявления конкурса в замене на каждом хлебозаводе нуждалось не всё, а лишь какая-то часть оборудования: тестомесы, печи, хлебовозки. А на деньги, предусмотренные конкурсными условиями, можно было построить чуть ли не две новые деревенские пекарни. Более того, само составление заявки (не менее ста страниц печатного текста) требовало обязательного упоминания таких тонкостей, которые по вполне понятным причинам были недоступны, а проще говоря, просто непонятны сельским производителям.

Или другая проблема. Оказывается, одобренного проекта для получения субсидии недостаточно. Необходимо приобрести, установить и ввести в эксплуатацию заявленное в проектах оборудование. А для этого требуется банковский кредит, в котором маленькому предприятию банки, как правило, отказывают.

В такой ситуации Пермский крайпотребсоюз вынужден был представить комиссии единый проект от своего имени на общую сумму 13,5 миллиона рублей. Прежде всего, потому, что именно краевой союз располагает достаточными свободными оборотными средствами для приобретения действительно нужного оборудования и установления его на конкретных предприятиях потребительской кооперации края. И хотя числится оно будет на балансе крайпотребсоюза, в хозяйственном пользовании останутся на местах, и работать на нём будут сельские пекари.

– Мы заключили договора о совместной деятельности с каждым из хлебопекарных предприятий, нуждающихся в реконструкции или развитии, – продолжает Николай Анатольевич. – Таких – восемнадцать, и они охватывают географию практически всей Пермской области (исключая районы бывшего Коми-Пермяцкого автономного округа – прим. авт.). Договора необходимы для того, чтобы доказать конкурсной комиссии, что, хоть у самого союза нет собственных предприятий по производству хлеба, у входящих в него потребительских обществ есть. И не только предприятия, но и работники-специалисты по хлебопечению, и соответствующее имущество, и технологии для производства, и сертификаты на производство продукции. И это – в большинстве сельских районах Прикамья.

Несмотря на победу в конкурсе, основа-

ний для оптимизма у пермских кооператоров не так уж и много. Ведь идёт уже 2008 год – последний в программе развития. Но пока ни нового оборудования не установлено, ни субсидий не получено. Как оказалось, Минсельхоз заявки для участия в конкурсе собирал ещё в 2006 году. Тогда и финансовое положение районов было иным, и технологии производства хлеба другими. Многие из заявленных образцов оборудования сейчас или сняты с производства, или существенно модернизированы, а по ценам вплотную придвинулись к зарубежным образцам. Кое-кто из кооперативных производителей, не дожидаясь результатов тендера, самостоятельно обновил свою техническую базу за счёт импортных моделей и стал примером для коллег, увеличив производительность. Условиями же конкурса, который, в конце концов, был проведён только в конце декабря 2007 года, субсидии предусмотрены лишь на заявленные в проектах двухлетней давности модели. Иначе – нецелевое использование бюджетных средств, крупные штрафы, а то и уголовная ответственность.

Пермские кооператоры последний раз крупную бюджетную субсидию в 10 миллионов рублей получали в 2005 году, ещё во время губернаторства Юрия Трутнева – нынешнего министра природных ресурсов правительства России. Юрий Петрович каждое соглашение о взаимодействии между администрацией Пермской области и тогдашним облпотребсоюзом обставлял единственным условием: бюджетные деньги в обмен на увеличение заготовок, товарооборота, оборота общественного питания и так далее. Выполнил условие

– получи денежку. «А куда вы её потратите, – говорил губернатор, – на обновление пекарен, заготовительных пунктов или транспортного парка – вам видней. Главное, чтобы средства пошли в дело, на развитие потребкооперации, и, в конечном счёте – села». За три года «трутневского» правления пермскими кооператорами было приобретено множество единиц автотранспорта, торгового и, особенно, холодильного оборудования. Именно в эти годы началось стремительное развитие потребительской кооперации Прикамья. Продолжается оно и теперь. Но скорее, не благодаря краевой администрации, а вопреки...

Новая администрация строго придерживается действующего, но далеко не идеального законодательства: Бюджетного кодекса РФ и Федерального Закона 94-ФЗ, предусматривающих выделение бюджетных средств исключительно по результатам тендеров и конкурсов. Вот только времени на их подготовку, проведение и подведение итогов уходит слишком уж много. При проведении последнего конкурса лишь разработка порядка предоставления субсидий заняла полгода. Не меньше времени ушло на экспертизу и обработку заявок. Это срок жизни одной модели технологического оборудования. Спустя шесть месяцев в продаже появляется новая модель, которую ещё через полгода сменяет третья.

Сегодня, благодаря победе в конкурсе, кооператоры надеются получить государственные субсидии хотя бы к концу 2008 года. И очень надеются, что в будущем процедура проведения тендеров существенно упростится.



17 марта нашему «Оберегу» исполнилось 5 лет!
Привлечение денежных средств пайщиков по договору
«5 лет – вместе!»

Процентная ставка компенсации (годовых)	25 %	26 %	27 %	28 %	29 %
Срок действия договора (месяцы)	5	10	15	20	25
Сумма привлекаемых денежных средств	минимальная 55 000 рублей				

Более подробную информацию Вы можете узнать:

Пермь, ул. Куйбышева, 89, (342) 244-08-10;

Добрянка, ул. Советская, 72, (34265) 26-686; Соликамск, ул. 20-лет Победы, 161, (34253) 77-278;
Березники, ул. Пятилетки, 42, (34242) 36-500; Чайковский, ул. Мира, 19, (34241) 42-884.

Информация для пайщиков ПО «КПО «Оберегъ»: ПО «КПО «Оберегъ» действует на основании ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», в ред. от 21.03.2000г. № 31-ФЗ. Для вступления в ПО «КПО «Оберегъ» необходимо заполнить заявление на вступление и внести вступительный взнос – 100 рублей и левый взнос – не менее 100 рублей; начисление процентов – ежедневное; капитализация – раз в 30 дней; выплата компенсации (процентов) ежемесячно; с суммы начисленной компенсации, удерживается НДФЛ; погашение пайщиком суммы договора минимальный размер пополнений – 5 000 руб., в течение первых 3, 6, 12 месяцев, с даты заключения договора (в зависимости от срока); ПО «КПО «Оберегъ» не может в одностороннем порядке изменить процентную ставку компенсации в течение срока действия договора; при досрочном расторжении договора производит перерасчет начисленной компенсации, исходя из ставки 4% годовых. Пролонгация договора не допускается. В случае если пайщик не истребует сумму договора и компенсации в течение 5 дней после окончания срока договора, использование Обществом денежных средств пайщика осуществляется на условиях договора «До востребования».